Ökonomie und Moral im langen 20. Jahrhundert

Eine Anthologie



Herausgegeben
von Jürgen Finger und
Benjamin Möckel

Wallstein

Ökonomie und Moral im langen 20. Jahrhundert
Eine Anthologie

Ökonomie und Moral im langen 20. Jahrhundert

Eine Anthologie

Herausgegeben von Jürgen Finger
und Benjamin Möckel

WALLSTEIN VERLAG

Inhaltsverzeichnis

»Gebrauchsanweisung«

Die Essays dieses Bandes decken Konflikte zwischen Moral und Ökonomie vom späten 19. Jahrhundert bis zur Gegenwart ab. Alle Texte helfen, die Moderne und die Zeit, in der wir leben, besser zu verstehen. Oft haben die dargestellten Konflikte aber eine lange historische Tradition. So spiegelt sich in Debatten über fairen Kaffee (→ Möckel, Kaffee) die jahrhundertealte Frage nach dem gerechten Preis; die »Gelbwesten« fordern Gerechtigkeit und Demokratie und beziehen sich auf die Ideale der Französischen Revolution von 1789 (→ Finger, Demokratie), usw. Deshalb ordnen wir viele Beispiele in weite zeitliche Horizonte ein und verzichten im Inhaltsverzeichnis auf eine chronologische Reihung der Texte.

Stattdessen haben wir unsere Autor:innen gebeten, ihre Texte einem oder mehreren Problemfeldern zuzuordnen, in denen Konflikte von Moral und Ökonomie entstehen und in besonderer Weise die Verflechtungen zwischen moralischem Fordern und ökonomischem Handeln sichtbar werden. Jedem Problemfeld sind mehrere aufeinander bezogene Schlüsselbegriffe zugeordnet. Darauf basiert das alternative Inhaltsverzeichnis auf der folgenden Doppelseite. Die Problemfelder und Schlüsselbegriffe wie etwa Entfaltung, Bedürfnis, Nutzung oder Pflicht sind in den Texten rot markiert. Querbezüge zwischen den Texten werden durch → Verweise sichtbar gemacht.

Leser:innen können dieses Buch also auf drei Arten lesen: von vorne bis hinten; entlang der thematischen Schwerpunkte und auf der Suche nach Querverbindungen und Bezügen; oder schmökernd von Quelle zu Quelle.

Bedürfnis

Reichtum, Verschwendung, Mangel, Konsum

Pflicht

Disziplin, Zwang, Vernunft

Nutzung

Eigentum, Verfügung, Aneignung



Die in der Printversion dieses Artikels abgedruckte Abbildung kann im Open Access leider nicht reproduziert werden. Die ikonischen gelben Bleistifte der Firma Faber mit schwarzer Kappe und rotem Radiergummi sind bis heute weit verbreitet in den USA. Wer im Internet nach »Faber Mongol 482« sucht, stößt ebenso auf Versandhändler für Vintage-Bleistifte wie auf Internetseiten von Liebhabern.

Jürgen Finger und Benjamin Möckel

Ökonomie und Moral

Eine Einleitung

> I am a lead pencil – the ordinary wooden pencil familiar to all boys and girls and adults who can read and write. Writing is both my vocation and my avocation; that's all I do.[1]

Mit diesen bescheidenen Worten beginnt die Autobiographie eines gewöhnlichen Bleistifts, gelb, mit einem roten Radiergummi am oberen Ende, wie er in den USA in der Mitte des 20. Jahrhunderts allgegenwärtig war. Der Bleistift beschreibt seine Bestandteile und die Stufen seiner Herstellung: Er erzählt von den Holzarbeitern und ihren Werkzeugen, die wiederum von anderen Arbeitern hergestellt würden; von ihrem aus anderen Weltregionen importierten Kaffee; von der Transportinfrastruktur und den unzähligen anderen Menschen, die an seiner Entstehung beteiligt waren. Seine Existenz sei das Ergebnis arbeitsteiliger Produktion und dezentraler Entscheidungen auf einem globalen Markt, auf dem alle Ressourcen (Arbeitskraft, Rohstoffe, Wissen und »kreative Energien«) auf wundersame Weise zusammenkämen. Alle Beteiligten verfolgten eigene Interessen – doch gerade deshalb kooperierten sie. Selbstbewusst verkündet der Bleistift:

> There isn't a single person in all these millions, including the president of the pencil company, who contributes more than a tiny, infinitesimal bit of know-how. […] I, Pencil, am a complex combination of miracles: a tree, zinc, copper, graphite, and so on. But to these miracles which manifest themselves in Nature an even more extraordinary miracle has been added: the configuration of creative human energies—millions of tiny know-hows configurating naturally and spontaneously in response to human necessity and desire and *in the absence of any human masterminding*! Since only God can make a tree, I insist that only God could make me.[2]

Nur Gott – oder der freie Markt. Und genau diesen gelte es zu verteidigen! Die Gesellschaft dürfe nur so weit organisiert und rechtlich reguliert werden, dass weiterhin alle »kreativen Energien« ungehindert fließen könnten. Die Botschaft des Bleistifts war so optimistisch wie sein Menschenbild:

> Have faith that free men [and women] will respond to the Invisible Hand. This faith will be confirmed. I, Pencil, seemingly simple though I am, offer the miracle of my creation as testimony that this is a practical faith, as practical as the sun, the rain, a cedar tree, the good earth.[3]

Die Geschichte des Bleistifts transportiert eine doppelte Moral: Konkret erzählt sie von Produktions- und Distributionsprozessen und präsentiert eine idealisierte Beschreibung ökonomischen Handelns und seiner Effekte. Im übertragenen Sinn postuliert die Geschichte Gesetzmäßigkeiten, nach denen die Ökonomie funktionieren solle, verteilt Rollen an Unternehmen, Konsumenten und Staat und spekuliert über die Folgen des (meist staatlichen) Eingreifens in Prozesse, die scheinbar naturwüchsig und im Wesen des Menschen angelegt seien. Hiermit steht »I, Pencil« nicht allein: Der erzählende Bleistift, die Stecknadeln

1 Read 1958: 32.
2 Read 1958: 35 f. (Kursive in der Vorlage).
3 Read 1958: 37. Frauen wurden erst in einer späteren Fassung ergänzt, der Originaltext von 1958 spricht von »free men«.

https://doi.org/10.46500/83535200-001

Adam Smiths oder Bernard Mandevilles Bienenstock waren und sind einflussreiche Formen der Popularisierung des ökonomischen Denkens, die abstrakte Konzepte wie Markt, Produktivität und Arbeitsteilung veranschaulichen und ihnen einen gesellschaftlichen Sinn zuschreiben.

Der Text ist freilich ebenso eingängig wie suggestiv, denn manche Aspekte des Marktgeschehens werden bewusst ausgeblendet: Statt vom Wunder der Kooperation könnte der Bleistift auch von Konkurrenz und Preisdruck berichten, von den Arbeitsbedingungen in den Fabriken oder von den ökologischen Folgen, die aus der Produktion resultierten. Auch die Dezentralität des Produktionsprozesses ist idealisiert: Mochte das Wissen über dessen einzelne Schritte in der Tat unter unzähligen Akteur:innen verteilt sein, so galt dies nicht für Entscheidungsmacht und Gewinn. So »unendlich klein« der Beitrag des Chefs der Bleistiftfirma gewesen sein mag, sein Profit war es vermutlich nicht.

Unter dem Vorwand, nur zu beschreiben, was *ist*, entwerfen solche Erzählungen also immer auch ein Panorama dessen, was sein *soll*. Ihre Autor:innen schreiben nicht nur über »die« Ökonomie, sie schreiben auch über Moral und fällen implizite und explizite Werturteile über das Handeln von Menschen. Um solche Zuschreibungen besser zu verstehen, müssen wir sie als historische Quellen historisieren und in längere Deutungstraditionen einordnen – sonst würden wir wichtige Dimensionen übersehen. Im Fall des Bleistifts bedeutet das, einen genaueren Blick auf den Autor Leonard E. Read (1898–1983) zu werfen, einen der einflussreichsten und produktivsten libertären Autoren der Nachkriegszeit. Als Gründer und langjähriger Leiter der Foundation for Economic Education investierte er große Anstrengung in die Popularisierung neoliberaler Ideen. Als Read »I, Pencil« schrieb, mussten diese Ideen erst noch im Mainstream etabliert werden – das galt sowohl für die öffentliche Debatte als auch für die wirtschaftswissenschaftliche Diskussion, wo in den 1950er Jahren die Neoklassik dominierte. Was viele heute schlicht als Vorgeschichte eines später hegemonialen Diskurses lesen würden, war damals ein Phänomen am ideologischen Rand, auf das das neoliberale Denken seit den 1970er Jahren zurückprojiziert werden konnte.

Dies veranschaulicht der zweite Auftritt, den der Bleistift gut zwei Jahrzehnte später unter stark veränderten gesellschaftlichen Vorzeichen und in einem neuen Medium hatte: 1980 griff Milton Friedman (1912–2006), eine der einflussreichsten Figuren der Chicago School of Economics, die Geschichte in seiner berühmten Fernsehserie »Free to Choose« auf.[4] Die Schwerpunkte hatte er freilich etwas verschoben: die religiösen Konnotationen Reads spielten bei Friedman keine Rolle mehr, und statt der Kooperation betonte er die Rolle des Preismechanismus und der Informationsverarbeitung durch den Markt. Der ideengeschichtliche Hintergrund sowie Wissensstand und Perspektiven der Ökonomik hatten sich also geändert, doch auch für Friedman stand der Bleistift in erster Linie für die Kraft des freien Marktes. Dieser Markt, so ließe sich unschwer ergänzen, produzierte nicht nur preiswerte Bleistifte, sondern ermöglichte Selbstfaltung, Freiheit und Gemeinwohl durch Kooperation und günstigen Konsum.

Das Beispiel zeigt: Der Kampf um Fragen der Ökonomie ist nie nur eine Frage des besseren Arguments, sondern immer auch eine Frage der besseren Geschichte, auch wenn diese sich manchmal erst mit zeitlichem Abstand durchsetzt. Für den vorliegenden Band zeigt das Beispiel darüber hinaus: Konkrete Quellen – seien es Texte, Bilder oder Artefakte – sind besonders dazu geeignet, die Formen und gegenseitigen Verschränkungen des ökonomischen und moralischen Sprechens besser zu verstehen, die uns allerorten begegnen. Deshalb sind genau solche Quellen Ausgangspunkt der zwanzig Essays in diesem Band. Die Autor:innen spüren anhand einzelner Produkte, Personen und Handlungsweisen dem Verhältnis von Ökonomie und Moral nach. Denn die »Moral« der Ökonomie verbirgt sich oft gerade in Alltagsgegenständen und anderen Phänomen, die weit von den ökonomischen, politischen und

4 Milton Friedman, Rose Friedman, Free to Choose, Staffel 1, Folge 1: »The Power of the Market«, Erstausstrahlung PBS 1980.

philosophischen Debatten der Zeit entfernt zu liegen schienen. Daher erläutern die Autor:innen zunächst möglichst detailliert den konkreten historischen Kontext der Objekte, Bilder und Texte, um anschließend an dem jeweiligen Beispiel grundlegende Probleme und Fragestellungen zu diskutieren, die oft bis heute relevant sind.

Sie verdeutlichen damit auf jeweils unterschiedliche Weise die grundlegende These dieses Buches: dass nämlich Ökonomie und Moral gerade nicht als Gegensätze oder getrennte Sphären zu verstehen sind, sondern moralische Bezugnahmen dem Sprechen über und Handeln in der Ökonomie von Beginn an und beinahe unweigerlich eingeschrieben sind. Individuen, soziale Gruppen und Gesellschaften artikulieren moralische Präferenzen angesichts von ökonomischen Handlungsoptionen; sie schreiben Konsumenten, Unternehmen und Staat Verantwortung für die Gestaltung des individuellen und öffentlichen Lebens zu; sie setzen Regeln und Grenzen für ökonomisches Handeln. Im Rahmen dieser Aushandlungen ökonomischer Spielregeln spielen moralische Argumente und Vorannahmen über die in einer Gesellschaft geteilten Normen eine zentrale Rolle. Diese Aushandlungsprozesse sind der Gegenstand dieses Buches.

Sichtweisen: Many Moral Economies

Ökonomie und Moral erscheinen oft als Antipoden – nicht nur in den öffentlichen Debatten über Fragen der Ökonomie und die Folgen des Kapitalismus für Individuen, Gesellschaften und den Planeten, sondern auch in deren wissenschaftlicher Analyse. »Moral« erscheint dann in erster Linie als ein von der Ökonomie getrenntes, diskursives Phänomen, das auf »Fehler« und »Auswüchse« *des* Kapitalismus oder ein »Versagen« *des* Marktes aufmerksam macht. In analytischer Perspektive muss man gleichsam einen Schritt zurücktreten, um die Strukturen und Prozesse *hinter* dem vermeintlichen Spannungsfeld Moral/Ökonomie zu verstehen.

Dass ökonomisches Handeln und moralische Motive eng miteinander verschränkt sind, ist angesichts der damit verbundenen langen Denktraditionen wenig verwunderlich. Schließlich haben schon Émile Durkheim, Georg Simmel und Max Weber in ihren Arbeiten zum modernen Kapitalismus ganz selbstverständlich auf dessen soziale und moralische Grundlagen und Wirkungen verwiesen. (Durkheim 1893; Simmel 1900; Weber 2013). Auch bei Karl Marx – insbesondere in seinem Frühwerk – spielte die moralische Dimension der Wirtschaft eine zentrale Rolle (Marx 2005). Und Adam Smith war nicht umsonst Professor der Moralphilosophie. In Rekurs auf diese Deutungslinien haben Wirtschaftswissenschaften, Soziologie und Kulturanthropologie Analyseansätze entwickelt, die die Verbindung zwischen ökonomischen Praktiken und ihren normativen Kontexten in den Vordergrund stellen. Sie verstehen ökonomisches Handeln als soziales Handeln, das als solches immer Gegenstand moralischer Erwartungen und Urteile ist.

Ein wichtiger Referenzpunkt für diese Interpretation der Ökonomie als einer sozial eingebetteten Praxis ist Karl Polanyis 1944 erschienenes Buch »The Great Transformation«, das in den letzten Jahren wieder große Aufmerksamkeit gefunden hat (Polanyi 1944). Polanyi beschrieb darin, wie ökonomisches Handeln bis ins 18. Jahrhundert in einen als selbstverständlich erachteten sozialen Kontext eingebunden war und mit klaren politischen und moralischen Ansprüchen und Erwartungen verknüpft wurde. Diese sozialen Einbettungen seien im Kontext des modernen Kapitalismus sukzessive erodiert, wobei Polanyi in seinem Konzept des »double movement« auch Raum für Gegenbewegungen zu diesem Prozess der Vermarktlichung ließ.

In den frühen 1970er Jahren griff der britische Historiker E. P. Thompson diese Ideen auf und arbeitete in historisch dichter Weise die Verschränkungen von Ökonomie, sozialer Praxis und gesellschaftlichen Normvorstellungen heraus. Vor allem in seinem weit rezipierten Aufsatz zur »Moral Economy of the English Crowd« (Thompson 1971) analysierte er die sozialen Konflikte und Proteste, die sich im 18. Jahrhundert an Fragen der materiellen Versorgung der Unterschichten und der Preisgestaltung von Lebensmitteln entzündeten. Thompson argumentierte, dass *food riots* mehr waren als ein aus ökonomischer Not erwachse-

ner Hungerprotest oder Resultat blinder Wut. Stattdessen verstand er die Proteste als Ausdruck eines weithin geteilten Bewusstseins für die Rechte und Pflichten in einer sozial situierten Ökonomie, der Moral Economy. Deren Einhaltung und Durchsetzung forderten die Protestierenden von den anderen ökonomischen Akteur:innen und vor allem von der Obrigkeit. Es ging ihnen in erster Linie um die Konservierung traditioneller ökonomischer Moralvorstellungen, die eine Fürsorgepflicht der Reichen für die Armen festschrieben und die Grenzen legitimen Profits markierten. Ähnlich wie Polanyi diagnostizierte auch Thompson eine sukzessive Auflösung und Erosion dieser zuvor selbstverständlichen sozialen Einbettungen: Wo sich die *market economy*, also die Idee des Marktes durchgesetzt hatte, da geriet die *moral economy* unter Druck (vgl. analog: Scott 1976; Reddy 1984; Fontaine 2008, 2013; Eisenberg 2009).

Beide Autoren teilten somit die Vorstellung einer sozialen Situiertheit der Ökonomie, die jedoch im Verlauf des 18. und frühen 19. Jahrhunderts in grundlegender Weise unter Druck geraten sei. Dabei verschwand die soziale Einbettung aber nicht. Sie wurde vielmehr transformiert, etwa indem ein spezifisch modernes Leistungsethos in Bürgertum und Arbeiterschaft entstand oder indem die als widernatürlich empfundenen Prozesse der Vermarktlichung durch staatliche Regulierung und die Entstehung des modernen Sozialstaats eingehegt und so neu eingebettet wurden.

Die Konzepte von Thompson und Polanyi sind immer wieder aufgegriffen worden, und es liegt eine gewisse Ironie darin, dass gerade jene Begriffe, mit denen die beiden Autoren den Prozess der Herauslösung moderner Marktökonomien aus ihren tradierten sozialen und moralischen Kontexten zu beschreiben versuchten, in jüngerer Zeit dafür genutzt werden, um die moralischen Tiefendimensionen des modernen Kapitalismus zu untersuchen. Norbert Götz hat beispielsweise in gleichzeitiger Anlehnung an und Abgrenzung von Thompson argumentiert, dass sich mit dem Begriff der Moral Economy auch die sozialen und zivilgesellschaftlichen Bewegungen im modernen Kapitalismus analysieren lassen (Götz 2015). Ute Frevert hat auf Akteur:innen und Bewegungen einer Moralisierung der Ökonomie verwiesen, denen sie die Kraft zu einer kontinuierlichen Reform, Transformation und Einhegung des modernen Kapitalismus zuschreibt (Frevert 2019a, 2019b). Eine ähnliche Perspektive auf die Dualität von Kritik und Reform des Kapitalismus formulieren auch Stefan Berger und Alexandra Przyrembel (Berger / Przyrembel 2016, 2019). Ève Chiapello und Luc Boltanski sehen in der Fähigkeit des Kapitalismus, die Kapitalismuskritik zu absorbieren und zu transformieren, sogar einen zentralen Grund dafür, dass sich dieser immer wieder selbst zu stabilisieren und zu erneuern vermag (Boltanski / Chiapello 2013). Der Anthropologe Didier Fassin betont dagegen stärker die Konflikte zwischen den moralischen Ökonomien diverser sozialer Milieus und auf unterschiedlichen räumlichen Ebenen (global, national, lokal); diese seien eng verflochten mit der »politischen« Ökonomie und in steter Rekonfiguration (Fassin 2009). Im angloamerikanischen Raum haben u. a. Marion Fourcade und Kieran Healy, Jaime Palomera und Theodora Vetta sowie Chris Hann das Konzept der Moral Economy in die soziologische, anthropologische und historische Diskussion eingebracht (Fourcade / Healy 2007; Palomera / Vetta 2016; Hann 2018).

Diese neueren Ansätze wenden sich gegen das modernisierungstheoretisch grundierte Verfallsnarrativ, nach dem es im 18. und 19. Jahrhundert zu einer radikalen Umformung von moralischen Ökonomien zu einer global verflochtenen, rationalitätsgetriebenen Marktwirtschaft gekommen sei. Damit verschoben sie auch den primären Untersuchungszeitraum. Während der Fokus zunächst auf dem 18. Jahrhundert und den ideengeschichtlichen Grundlagen des modernen Kapitalismus gelegen hatte, konzentrieren sich die neueren Arbeiten auf die Zeit seit dem späten 19. Jahrhundert als Beginn der Hochmoderne und der vollständigen Ausprägung des modernen Kapitalismus. Statt hier den Endpunkt der moralischen Einbettung von Ökonomien zu sehen, stellen sie die Frage in den Mittelpunkt, wie sich die moralischen Einbettungen des Kapitalismus analytisch beschreiben lassen und wie sich diese Einbettungen immer wieder von Neuem verändern.

Die Art, in der in diesen Forschungen über die »Moral des Kapitalismus« nachgedacht wird, ist jedoch eine Spezifische: Sie interpretiert die moralische Dimension in erster Linie als externes Korrektiv, das außerökonomische Maßstäbe an die ökonomische Rationalität anlegt; als spezifisches Segment der Ökonomie, etwa bei gemeinwirtschaftlichen Initiativen; oder als prekäres Residuum traditioneller Formen sozialer Reziprozität, etwa von Vertrauen im sozialen Nahraum innerhalb einer ansonsten vermarktlichten Gesellschaft. Dies sind zweifellos relevante Untersuchungsfelder. Sie verengen jedoch den Blick, indem sie die Sphäre der Moral erneut vom »Rest« des Kapitalismus separieren.

Entgegen dieser Vorstellung eines moralischen Agnostizismus der Ökonomie hat ein dritter Ansatz die jüngere Diskussion mit neuen Impulsen bereichert. Er interpretiert jegliche ökonomische Praxis als soziale Praxis, die auf diese Weise immer auch für politische, gesellschaftliche und moralische Zuschreibungen offen sei. Der ursprünglich von Polanyi vorgeschlagene Begriff der »Einbettung« wurde in der Soziologie, den Wirtschafts- und Politikwissenschaften sowie der Ethnologie aufgegriffen und von Mark Granovetter 1985 in einem einflussreichen Aufsatz präzisiert (Granovetter 1985). In jüngerer Zeit hat vor allem Jens Beckert diese Ansätze in der Wirtschaftssoziologie weitergedacht (Beckert 2006, 2007, 2009). Wichtige Anregungen kamen darüber hinaus aus dem Feld der Wirtschaftswissenschaften, wo insbesondere die Neue Institutionenökonomik die zentrale Bedeutung sozialer, politischer und rechtlicher Kontexte betont, die ökonomisches Handeln überhaupt erst ermöglichen oder zumindest dessen Transaktionskosten senken (Richter/Furubotn 2010). Das Konzept der »Einbettungen« eröffnet neue Perspektiven: Es verweist nicht mehr nur auf zivilgesellschaftliche Bewegungen, philanthropische Initiativen oder Bestrebungen einer Reform und Einhegung ökonomischer Praktiken, bei deren Untersuchung bisher zu häufig progressive und emanzipatorische Initiativen im Vordergrund standen (dagegen: Stolle/Huissoud 2019). Stattdessen erlaubt es ebenso die Analyse von impliziten Regeln und Routinen des ökonomischen Alltags, der Interessenabstimmung von Arbeitgebervertretungen oder etwa der Binnenmoral, die beispielsweise Investmentbanker in ihrem Milieu reproduzieren. Die moralische Dimension der Ökonomie verweist also nicht mehr allein auf einen distinkten Teilbereich oder auf ein externes Korrektiv, sondern nimmt gerade die impliziten Einbettungen und als selbstverständlich vorausgesetzten Verhaltenserwartungen und *embodied practices* in den Blick, ohne die sich ökonomisches Handeln kaum verstehen lässt.

Eine Analyse des Zusammenhangs von Ökonomie und Moral kann von allen drei skizzierten Perspektiven profitieren – muss aber zugleich deren Grenzen reflektieren. Wir greifen erstens die von Thompson und Polanyi in den Mittelpunkt gestellten moralischen Kontexte und Konflikte der Ökonomie auf, ohne deren These eines Verschwindens oder einer Externalisierung dieser Dimension im Übergang zur modernen Marktökonomie zu übernehmen. Wir rekurrieren zweitens auf die Neufassungen des Moral-Economy-Diskurses, wie er von Götz, Frevert und anderen dezidiert für die moderne (kapitalistische) Ökonomie geöffnet wurde, ohne uns die Engführung auf Zivilgesellschaft, Kritik und Protest als Formen der Reform und Einhegung des Marktes und auf eine »moralische Ökonomie« als eingegrenztes Segment progressiven ökonomischen Handelns zu eigen zu machen. Drittens nehmen wir die Vorstellung einer »sozialen Einbettung der Ökonomie« zum Ausgangspunkt, um die spezifischen moralischen Zuschreibungen und Konflikte innerhalb der Ökonomie zu analysieren. Für die historisch-empirische Analyse gilt es jedoch, das zum Teil vage und auf einen statischen, ganzheitlichen Kontext abzielende Konzept der Einbettung zu konkretisieren und zu dynamisieren.

Unser Erkenntnisinteresse ist somit vor allem im Vergleich mit den wirtschaftssoziologischen Herangehensweisen spezifischer. Bei Weitem nicht jede soziale Einbettung ist moralisch fundiert, sodass es sich bei dem Verhältnis von Ökonomie und Moral mithin um eine *spezifische* Form der Einbettung handelt, die sich durch Werturteile und besondere Formen der Thematisierung und Strategien der Plausibilisierung auszeichnet. Die Fokussierung auf

Moralkonflikte und Aushandlungsprozesse im Feld der Ökonomie hilft zudem, ein allzu statisches Bild sozialer Einbettungen als gegebener Grundstruktur – sozusagen eines Hintergrundrauschens des ökonomischen Handelns – zu vermeiden. Stattdessen betonen wir, dass die konkrete Ausformung der akzeptierten und als relevant betrachteten Normen selbst Objekt der gesellschaftlichen Aushandlung und daher dynamisch zu verstehen ist. Im Zentrum steht somit nicht die – für einen geschichtswissenschaftlichen Zugriff letztlich kaum zu bezweifelnde – Frage, *ob* Ökonomien sozial eingebettet sind, sondern, in *welche* moralischen Kontexte und Normen sie jeweils eingebettet sind und *wie* diese Einbettungen Wirkung entfalten (Palomera/Vetta 2016). Statt die soziale Einbettung der Ökonomie als gegeben vorauszusetzen, so eine im Folgenden weiter zu konkretisierende Ausgangsthese, gilt es, die Konstitutionsbedingungen ebendieser sozialen und moralischen Einbettungen innerhalb eines Konfliktfelds moralischer Debatten, politischer Konflikte und rechtlicher Regulierungen in den Blick zu nehmen.

Moral und Ökonomie: Ein Analysemodell

Unter »Moral« verstehen wir die Bezugnahme auf jene Verhaltensweisen, die von einer Gesellschaft oder sozialen Gruppe als handlungsleitend vorgegeben oder von Individuen als Richtschnur für das eigene Handeln akzeptiert werden.[5] Das öffnet den Blick auf bis zu den Anfängen der Philosophie zurückreichende Fragen nach dem »richtigen Leben«, dem Wesen einer gerechten Gesellschaft sowie allgemein auf das Verhältnis von Sein und Sollen, also von deskriptiven und präskriptiven Aussagen über die Welt (für die langen Linien der philosophischen Diskussion: Ilting 1972–1997; Jüssen u. a. 1971–2007). Unter dem Begriff der Ethik (oder Moralphilosophie) wird gemeinhin die philosophisch-wissenschaftliche Beschäftigung mit diesem Fragekomplex gefasst, also die Wissenschaft von der Moral, während der Moralbegriff auf die in einer Gruppe geteilten und sich zum Teil widerstreitenden Sitten, Konventionen und Praktiken verweist.

Gegenstand einer historisch-kritischen Analyse von Moral sind primär diese kulturellen Phänomene. Demgegenüber treten die Differenzierung und Ausformulierung moralphilosophischer Theorien in den Hintergrund. Diese, ebenso wie Religionen, Weltanschauungen und ideengeschichtliche Entwicklungen, werden jedoch insoweit zum Gegenstand der Historisierung, als sie Begründungen sozialer Normen liefern und zu deren Transformation herangezogen werden. Sie bilden gewissermaßen den »moral background«, in den nach Gabriel Abend jedes ökonomische Handeln unweigerlich eingebettet ist (Abend 2014).

Verweisen diese normativen Bezüge auf Handlungen, die mit der Herstellung (Produktion), dem Tausch (Distribution) oder der Verwendung (Konsum) von Waren und Dienstleistungen in Verbindung stehen – also mit dem Feld der »Ökonomie« –, so sprechen wir von der »Moralisierung« des Ökonomischen. Kennzeichnend ist die narrative Struktur des moralischen Appells, die einen Zusammenhang zwischen einem konkreten (Fehl-)Verhalten oder zwischen Handlungsoptionen einerseits und moralischen Maßstäben andererseits herstellt. In wechselnden Konstellationen kann sich diese Moralisierung unterschiedlich darstellen: Moral ist also nicht einfach da, sie muss immer erst hergestellt werden. Dafür bietet sich das Vorgehen über Fallstudien und ausgewählte Quellen in diesem Band an.

Eine empirisch gesättigte Analyse des Ringens um die Frage, wie mit Blick auf normative Vorstellungen vom »richtigen« Leben Ökonomie gedacht und praktiziert wird, setzt ein Raster konkreter Forschungsfragen voraus, die die Akteur:innen (1) und Objekte (2) der Moralisierung, die Strategien der Thematisierung und Plausibilisierung (3) und deren Funktionen (4) erfassen: Wer? Was? Wie? Wozu? Die meisten der hier versammelten Beiträge decken mehrere dieser Fragen ab. Wir verweisen im Folgenden exemplarisch auf einzelne

5 Siehe für diese Interpretation u. a. den Eintrag in der »Stanford Encyclopedia of Philosophy« (Gert/Gert 2020): »Morality can be used […] descriptively to refer to certain codes of conduct put forward by a society or a group […], or accepted by an individual for her own behavior.«

→ Texte, die uns besonders aufschlussreich für ein Problem scheinen.

1. Die Frage nach den *Akteur:innen* lässt sich auf dreifache Weise stellen: Wer spricht, wer wird angesprochen, und was ist die Rolle des Publikums? Hieraus können sich unterschiedliche Konstellationen ergeben. Die einfachste ist die, in der Aktivist:innen mittels moralischer Kommunikation Verhaltensänderungen ökonomischer Akteur:innen herbeiführen wollen oder die Durchsetzung des moralischen Imperativs mit staatlichen Machtmitteln anstreben, sei es durch Eingreifen im Einzelfall oder eine grundsätzliche Regulierung (→ Bernsee, Schwarzspieler). Ein präziser Blick auf Motive, Vorprägungen und Lebenswege ist notwendig, um genauer zu verstehen, wie diese Aktivist:innen zu ihren moralischen Urteilen kommen, wie sie ihre Positionen begründen und welche Mittel sie zu deren Kommunikation wählen. Eigene Betroffenheit, Empathie für und Verantwortung gegenüber Dritten (→ Kuchenbuch, Dosenradio), emotionale Empörung und ethische Überzeugungen (→ Coché, Speedboat) verschaffen dem moralischen Urteil in unterschiedlicher Weise Legitimität, können aber auch die Reichweite des moralischen Anspruchs begrenzen: Während religiöse Begründungen primär auf die eigene Referenzgruppe zielen, erlaubt persönliche Betroffenheit zwar eine authentische Schilderung von Missständen, schwächt potenziell aber auch die Autorität des moralischen Urteils.

Der soziale Status der Akteur:innen bestimmt, mit welchen finanziellen, sozialen und kulturellen Ressourcen Moralurteile in die Öffentlichkeit getragen werden. Das betrifft insbesondere den Zugang zu Expertise und die Fähigkeit, sich diese gegebenenfalls selbst anzueignen (→ Möckel, Kaffee); den Zugang zu Medien und den Umgang mit ihnen; schließlich – und das ist nicht selbstverständlich – das Selbstvertrauen, öffentlich moralische Urteile zu fällen und politische Forderungen zu erheben, sich selbst also als Akteur:in zu ermächtigen (→ Finger, Demokratie). Der soziale Status kann Personen oder Gruppen aber auch zu Zielen der Moralisierung machen. So sind Werturteile unterschiedlich je nach Geschlecht (→ Ruoss, Schulden, → Christians, Unterhalt), Alter (→ Fabian, Alkohol) und religiöser oder ethnischer Zugehörigkeit (→ Coché, Speedboat). Die bloße Zugehörigkeit zu einer (ggf. imaginierten) Gruppe kann Anlass der Kritik sein, wie etwa bei antikapitalistischen Spielarten des modernen Antisemitismus (→ Davies, Börsenfürst).

Moralische Kommunikation geht aber nicht in der Konfrontation von Aktivist:innen und deren Adressat:innen auf. Denn im Regelfall gibt es ein Publikum, eine imaginierte moralische Gemeinschaft, die als Resonanzraum für die eigenen Forderungen dient. Deren offene oder stillschweigende Zustimmung wird vorausgesetzt (→ Finger, Demokratie) oder soll durch Belehrung und moralischen Appell hergestellt werden (→ Fabian, Alkohol). Außerdem spielen viele Akteur:innen auch ohne konkreten Konflikt auf der moralischen Klaviatur. Unternehmen, Arbeitnehmer:innen und Konsument:innen vertreten im Alltag moralische Positionen, oft implizit, gelegentlich auch offen; Manager:innen haben eine klare Vorstellung von der Nützlichkeit ihres Tuns. Selbst wenn solche Selbstbeschreibungen strategisch eingesetzt und mit materiellen Interessen verknüpft werden, ist deren moralischer Gehalt analytisch nicht abzustreiten. Das gilt ebenso für die paternalistische betriebliche Sozialpolitik, wie sie typisch für den Industriekapitalismus seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert war, für Konzepte der Sozialbindung ökonomischen Handelns (→ Buggeln, Kaufmann) oder neuere Konzepte der Corporate Social Responsibility (CSR) und *compliance* (→ Andresen, Selbstverpflichtung).

Auch unabhängig von einer konkreten Konfrontation besteht also bei ökonomischen Akteur:innen oft ein Bewusstsein für moralisch problematische Situationen und Handlungsweisen, die einer besonderen Legitimation bedürfen. Doch wird der potenzielle Zielkonflikt von Profitstreben und moralischen Standards häufig nicht aufgelöst, sondern höchstens kaschiert, etwa wenn ökonomische Akteur:innen weiche Formen der Normierung wie Selbstverpflichtungen einer konkreten staatlichen Regulierung vorziehen (→ Andresen, Selbstverpflichtung), im Spannungsfeld widersprüchlicher politischer Ziele und gesellschaftlicher Anforderungen agieren (→ Stahl, Rüstungspolitik) oder Rollenerwartungen, Be-

rufsethos und Strukturen in Konflikt stehen. Für diese Konstellationen ist häufig die Moralkommunikation innerhalb der eigenen Institution oder Peergroup ebenso wichtig wie gegenüber Aktivist:innen, Staat und Öffentlichkeit.

2. *Gegenstand* moralischer Kommunikation können Handlungen, soziale Beziehungen, Dinge und Ideen sein, die mit der Herstellung, dem Tausch und der Verwendung von Waren in Verbindung stehen (Produktion, Distribution und Konsum). Der Begriff der Ware kann sich dabei sowohl auf materielle Güter als auch auf Dienstleistungen und Immaterialgüter beziehen. Diese Prozesse müssen nicht marktförmig geschehen. Fragen der moralischen Ökonomie stellen sich auch innerhalb hierarchisch strukturierter Institutionen (z. B. Unternehmen), bei Praktiken der Selbstversorgung und der Nachbarschaftshilfe (→ Kreis, Instandsetzen) oder beispielsweise beim Gabentausch der *gift economy* (→ Luks, Raphia).

Diese Konturierung des Felds »des« Ökonomischen hat den Vorteil, dass sie das Untersuchungsfeld so weit wie möglich aufspannt und drei analytische Zugriffe ermöglicht, die in den Kultur- und Sozialwissenschaften ihren Nutzen für die Kapitalismusanalyse bewiesen haben: die Beschreibung ökonomischer Praktiken, die neben dem Offensichtlichen auch auf Routinen, soziale Interaktionen und *embodied practices* achtet (→ Kramer, Sorgearbeit); die Analyse der moralischen Aufladungen von Dingen und der materiellen Kultur (→ Schanetzky, TC100); sowie eine wissensgeschichtliche Perspektive auf ökonomische Ideen und implizite Vorstellungen über »die« Ökonomie und ihre Funktionsweisen, Regeln und Konventionen (→ Brandes, Fair Distribution).

Trotz des breiten Zugriffs erlaubt der Ansatz zugleich eine Abgrenzung von anderen Moralfragen, etwa der persönlichen Lebensführung oder des politischen Gemeinwesens. Freilich können gerade die Randbereiche des ökonomischen Feldes und die Überschneidungen mit anderen gesellschaftlichen Teilsystemen Aufschluss darüber geben, wie moralische Vorstellungen zwischen verschiedenen Lebensbereichen zirkulieren, wie sie transformiert und eingesetzt werden. So kann bereits die Konstitution eines Guts als Ware Anlass für moralische Konflikte sein, etwa im Fall von »geistigem« Eigentum (→ Bernsee, Schwarzspieler) oder Waffen (→ Stahl, Rüstungspolitik); bei der Kommodifizierung und Vermarktlichung von Leistungen, die als familiäre Pflegearbeit zuvor vom ökonomischen Feld getrennt waren (→ Kramer, Sorgearbeit); oder wenn nicht nur die Arbeitskraft eines Menschen, sondern der Mensch selbst zum Objekt ökonomischer Bewertung wird (→ Hornung, Wert). Hier werden die Grenzen der Ökonomie zum Objekt moralischer Kommunikation.

Die genannten Beispiele zeigen, dass die Gegenstände der moralischen Kommunikation über die Ökonomie auf verschiedenen Ebenen liegen können: von konkreten Produkten und deren Produktions- und Nutzungsweisen bis hin zu systemischen Zusammenhängen. Sie sind auf unterschiedliche Weise geeignet zur Moralisierung und Skandalisierung, sei es, weil der soziale Nahraum einer Gruppe von Menschen berührt wird (→ van de Grift, Innere Kolonisation) oder weil stattdessen eine große Zahl von sich sonst fremden Menschen betroffen ist – oder in manchen Fällen beides (→ Finger, Demokratie). Je abstrakter jedoch der Zusammenhang – etwa bei Themen wie Steuerbetrug und -gerechtigkeit (→ Schönhärl, Steuerzahler) – und je mehr die Folgen des Handelns zeitlich (Generationengerechtigkeit, Klimakrise) oder räumlich in der Ferne liegen (→ Möckel, Kaffee), desto wichtiger sind Strategien der Personalisierung, Visualisierung und Vereinfachung, beispielsweise durch Bezugnahme auf starke soziale Normen wie die Sorge um die eigenen Kinder oder die Analogie zu Alltagssituationen mit konkreten Handlungsgeboten. Aus abstrakten Argumenten über das Wesen geistigen Eigentums (→ Bernsee, Schwarzspieler) wird auf diese Weise eine vermeintlich eindeutige Handlungsanweisung: Du sollst nicht stehlen!

3. Da sich die moralische Kommunikation über die Ökonomie nicht auf spezifische Themenfelder beschränkt, tritt für eine analytische Differenzierung vor allem die *Form* der Moralisierung als zentrales Kriterium in den Vordergrund. Einzelnen Akteur:innen stehen dabei unterschiedliche Möglichkeiten der Thematisierung zur Verfügung, und spezifische

Gegenstände legen jeweils unterschiedliche Kommunikationsstrategien nahe. Die Ökonomie erscheint in diesen Appellen als ein System sozialer Beziehungen, das offen für moralische Zuschreibungen und Kriterien einer »guten« oder »gerechten« Gesellschaft ist.

Wir unterscheiden zwischen *Formen der Thematisierung* und *Strategien der Plausibilisierung* von Moral. Erstere umfassen die Arten und Motive der moralischen Kommunikation, die zum Beispiel auf Information, Kritik oder Legitimation gerichtet sein kann; Letztere verweisen auf relevante Referenzsysteme, von deren Geltung die Akteur:innen ausgehen und aus denen sie Handlungsorientierung für die in Frage stehende Situation ableiten.

Die Formen der moralischen Thematisierung der Ökonomie sind vielfältig. Beim *Informieren* stehen Versuche einer Benennung, Definition und Begründung von Problemfeldern im Vordergrund mit dem Ziel, Aufmerksamkeit und Problembewusstsein für bestimmte ökonomische Phänomene zu erzeugen (→ Fabian, Alkohol, → Möckel, Kaffee, → Stahl, Rüstungspolitik). Eine zweite Thematisierungsstrategie liegt in der Dimension des *Kritisierens* als Verweis auf konkrete Missstände – und der hiermit verbundenen Behauptung einer prinzipiellen Veränderbarkeit (→ Finger, Demokratie, → Ruoss, Schulden, → Schönhärl, Steuerzahler). Hiervon lässt sich, drittens, die Dimension des *Delegitimierens* abgrenzen, die über den Modus der Kritik hinaus nicht nur einen konkreten Sachverhalt fokussiert, sondern dezidiert konkrete Personen und Institutionen angreift, deren Motive, Handeln und die von ihnen hergestellten Dinge skandalisiert und im Extremfall deren Existenzberechtigung in Zweifel zieht (→ Bernsee, Schwarzspieler, → Davies, Börsenfürst). Viertens spielen vor allem aus der Perspektive der Adressat:innen moralischer Kritik Strategien des *Neutralisierens* eine wichtige Rolle. Hier wird Vorwürfen ihre moralische Qualität oder Legitimität abgesprochen (→ Brandes, Fair Distribution); das Problem in einen anderen Referenzrahmen eingeordnet, etwa indem die Legalität des eigenen Tuns betont wird (→ Andresen, Selbstverpflichtung); oder der moralische Adressat wird ausgetauscht und das Moralproblem gleichsam weitergereicht (→ Hornung, Wert), beispielsweise wenn Unternehmen argumentieren, dass sie nur produzieren, was die Konsument:innen nachfragen (→ Fabian, Alkohol). Neben solchen defensiven Strategien gibt es vonseiten ökonomischer Akteur:innen auch Versuche, selbst moralisches Kapital für sich in Anspruch zu nehmen. Dies fassen wir unter dem Begriff des *Legitimierens* im Sinne einer bewussten Inszenierung des eigenen moralischen Handels, sei es, um Glaubwürdigkeit und Vertrauen zu generieren (→ Kreis, Instandsetzen) oder um sich gegenüber Konkurrenten zu positionieren und abzugrenzen (→ Buggeln, Kaufmann, → Kramer, Sorgearbeit, → Kuchenbuch, Dosenradio). Je nach Situation mögen bestimmte Formen der moralischen Thematisierung für bestimmte Akteur:innen näher liegen, nicht zuletzt, da sie sich in Hinblick auf den Grad der Konfrontation unterscheiden.

Unabhängig von diesen Formen der Thematisierung lassen sich die Moralisierungen in Hinblick auf ihre inhaltlichen Fundierungen und Bezugnahmen auf einen gemeinsam geteilten Deutungsrahmen unterscheiden. Wir sprechen hierfür von Strategien der Plausibilisierung. Sie verweisen darauf, dass in modernen Gesellschaften kein universaler Konsens über Normen und Werte besteht und es daher für alle Akteur:innen von zentraler Bedeutung ist, Relevanz, Geltung und Autorität für die eigenen Positionen herzustellen. Dazu rekurrieren Akteur:innen auf argumentative Ressourcen aus verschiedenen Referenzsystemen und kombinieren sie gegebenenfalls neu: Traditionen und Konventionen, religiöse Vorstellungen, Recht, Bezugnahmen auf eine imaginierte Gemeinschaft (*imagined community*) oder auf als universal postulierte Werte, insbesondere die Menschenrechte. Andere Referenzsysteme wie die Wissenschaften (darunter auch die Ökonomik) folgen primär eigenen Logiken, bieten aber ein Reservoir für moralisch aufladbare Argumente: Wissenschaftliche Expertise stellt eine Ressource dar, um die Legitimität moralischer Deutungen zu erhöhen. Dasselbe gilt für ökonomische Theorien und Deutungen, die ihre Legitimität gerade aus der Behauptung ziehen, keine Werturteile zu liefern, sondern Gesetzmäßigkeiten zu ergründen (→ Brandes, Fair Distribution). Dabei waren Proklamationen der Effizienz und Funktionalität des Marktes

immer selbst stark mit moralischen Urteilen und Annahmen über die »Versprechen des Marktes« aufgeladen.

4. Die Ziele der Moralisierung erschöpfen sich freilich nicht in der Gegenüberstellung und Abwägung moralischer Argumente, vielmehr wird eine Verhaltensänderung oder ein struktureller Wandel angestrebt. Die Artikulation eigener moralischer Präferenzen ist immer (auch) handlungsorientiert – auch wenn Ziele und Erwartungen nicht immer explizit formuliert werden und Handlungsalternativen und deren potenzielle moralische Risiken unterschiedlich klar konturiert sind. Wo es um konkretes Fehlverhalten geht, ist die Ausgangslage einfach: Personen, Institutionen oder Unternehmen sollen ihr Verhalten ändern, Produkte aus dem Markt nehmen oder Produktionsverfahren umstellen.

Schwieriger ist es dort, wo Strukturen und größere gesellschaftliche Wirkzusammenhänge ins Spiel kommen, die eine kollektive Verhaltensänderung oder einen grundlegenden Wandel von Gesellschafts- und Wirtschaftssystem erfordern. Hier setzt sich moralische Kritik oft dem Vorwurf aus, keine realistischen Handlungsalternativen aufzeigen zu können, oder dass zwischen individuellen Handlungsmöglichkeiten und einem komplexen und weitreichenden, ggf. globalem Problem eine geradezu entmutigende Kluft bestehe, etwa wenn sich der Appell an Konsument:innen richtet, die kollektiv ihr Marktverhalten ändern sollen, um durch eine Veränderung von Nachfragestrukturen Produktionsweisen zu beeinflussen. Die Thematisierungs- und Plausibilisierungsstrategien deuten außerdem darauf hin, dass in Moralkonflikten immer auch weiterreichende gesellschaftliche und politische Konflikte ausgetragen werden. Einerseits bringt das Kollektive und Institutionen, vor allem den Staat als Schiedsrichter oder Katalysator für eine Verhaltensänderung, Strukturreformen oder gar eine systemische Neuausrichtung ins Spiel; andererseits überlagert sich die Moralisierung ökonomischen Handelns mit anderen Wertkonflikten, was die Schlagkraft des Appells an Dritte verstärken oder auch abschwächen kann.

Moral und Ökonomie im »langen« 20. Jahrhundert

Indem wir die moralische Kommunikation über Ökonomie im »langen« 20. Jahrhundert historisieren, nehmen wir Handlungsweisen und Werturteile in den Blick, die bis in unsere Gegenwart hinein prägend sind. Manche Moralisierungen mögen Vorläufer haben und auf ältere Traditionsbestände zurückgreifen, wie sie etwa Polanyi und Thompson untersucht haben. Doch beginnt im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts etwas substanziell Neues: Ein Strukturwandel in der europäischen, westlichen und letztlich globalen Geschichte tritt ein, der sich unter anderem durch die globale Expansion des kapitalistischen Modells, Vermarktlichung, technologische Revolution, Massenkonsum und eine neue Form der Staatlichkeit auszeichnet. In Europa und Nordamerika lässt sich diese Zeit als Phase der Verallgemeinerung des Kapitalismus beschreiben, der nicht mehr nur als Bindestrichkapitalismus (Kaufmanns-, Agrar-, Industrie-) distinkte Ausschnitte des ökonomischen Feldes strukturierte, sondern zum »Standardverfahren der Ökonomie« (Plumpe 2019: 609 f.) avancierte. Die damals angestoßenen Transformationsprozesse ergriffen nicht nur die Kernländer der Industrialisierung, sondern auch die Gesellschaften an deren »kolonialer« Peripherie und später sogar jene Länder, die sich als sozialistische Gegenmodelle zum Kapitalismus verstanden.

Diese Transformationsprozesse prägen unsere Gesellschaften bis heute. Sie waren und sind Gegenstand der Moralisierung und brachten spezifische Akteur:innen, Gegenstände, Formen und Ziele der Moralisierung hervor. Einige dieser Prozesse haben darüber hinaus auch die Strategien der Thematisierung und der Plausibilisierung von Moral und das Konfliktpotenzial ökonomischer Probleme substanziell verändert. Drei Prozesse scheinen uns dabei zentral: Demokratisierung und Massenmedien; die Entwicklung des modernen Wohlfahrts- und Interventionsstaats; und schließlich Prozesse der Verwissenschaftlichung und die Rolle von Expertise als moralisches Argument.

Die Fundamentaldemokratisierung der Ge-

sellschaft (Mannheim 1935: 19–24) und die Entwicklung eines politischen Massenmarkts (Rosenberg 1967: 117–168) wurden früh als zentrale Merkmale der Hochmoderne ausgemacht. Die *Demokratisierung* der Industriegesellschaften ermöglichte die Konkurrenz und Aushandlung pluraler Deutungsangebote von Parteien, Interessenverbänden, Religionen und zivilgesellschaftlichen Akteur:innen und eröffnete zugleich neuen Akteur:innen Handlungsspielräume im Kampf um die moralische Deutungshoheit. Verschiedenste Formen des Protests (Demonstrationen, Streiks, Sitzblockaden, passiver Widerstand etc.) konnten moralischen Appellen Gehör verschaffen, die außerhalb etablierter Strukturen und ohne starke institutionelle Rückendeckung vorgebracht wurden. Die Wirkung solcher Moralkonflikte bliebe jedoch sozial oder lokal begrenzt ohne die Existenz moderner *Massenmedien*, die mutmaßliches Fehlverhalten skandalisierten und die Reichweite von Konflikten in dem Resonanzkörper der nationalen und (seltener) internationalen Öffentlichkeit erhöhten (Bösch 2001; Frevert 2017; Requate 1999; Schulz 2000). Die massenmediale Behandlung setzte imaginierte Verhaltensstandards voraus, die entweder als Leerformeln nicht erklärungsbedürftig waren – etwa der »ehrbare Kaufmann« als Folie, vor der Korruption, Wucher und Spekulation verhandelt wurden –, oder deren Geltung nach einem langen Prozess der Etablierung vorausgesetzt werden konnte wie das Ideal der »Nachhaltigkeit«, an der sich Produzenten, Handel und Konsumenten auszurichten hätten. Ob der öffentlichen Erregung auch eine »Besserung« folgte oder ob sie ganz andere, unerwartete Folgen hatten, stand dabei auf einem anderen Blatt, wie etwa die Geschichte von Banken- und Korruptionsskandalen zeigt. Der Zusammenbruch der französischen Banque de l'Union générale 1882 wurde beispielsweise zu einem Kristallisationspunkt des modernen Wirtschaftsantisemitismus; der Barmat-Kutisker-Skandal, einer der größten Finanzskandale der deutschen Geschichte und heute fast vergessen, verselbstständigte sich in der Weimarer Republik geradezu und bot den Rändern des politischen Spektrums, insbesondere den Kommunisten und Nationalsozialisten, Potenzial zur politischen Mobilisierung. In beiden Fällen verband sich die Moralisierung von ökonomischem Fehlverhalten mit gruppenbezogenen Stereotypen und einer antidemokratischen Stoßrichtung (Verdès-Leroux 1969; Geyer 2018). Umgekehrt führte seit den 1980er Jahren eine Vielzahl von Banken- und Korruptionsskandalen mit oft internationaler Tragweite unter dem Druck von Nichtregierungsorganisationen und der US-Politik zu einer Weiterentwicklung des Wirtschaftsstrafrechts und der *compliance revolution* der Jahrtausendwende (Berghoff 2013; Welskopp 2016). Die Reichweite dieser Skandale und der bei dieser Gelegenheit postulierten und medial stabilisierten Moralvorstellungen lässt sich ohne die Demokratisierung der modernen Gesellschaften und die Massenmedien nicht erklären.

Das Beispiel Korruption zeigt, dass auch der Staat und andere Institutionen, die für die (Selbst-)Verwaltung und Regulierung ökonomischer Handlungsfelder zuständig sind, Akteur:innen und Adressat:innen moralischer Botschaften sind. Umgekehrt werden Staat, Körperschaften und Kommunen an besonderen Maßstäben gemessen, sobald sie selbst als ökonomische Akteur:innen auftreten. Die Etablierung und die Verfestigung des modernen *Interventions- und Sozialstaates* seit dem letzten Drittel des 19. Jahrhunderts waren ebenso wie Medialisierung und Demokratisierung *Game changer*. Appellationsinstanz war die »Obrigkeit« schon bei den von E. P. Thompson untersuchten Teuerungsprotesten des 18. Jahrhunderts gewesen. Seitdem hatte sich der Nationalstaat erfolgreich als Garant von Eigentumsrecht und Markt etabliert: Der liberale Rechtsstaat garantierte die Grundlagen der kapitalistischen Wirtschaftsweise; die Rechtsinstrumente des Vertrags-, Schuld- und Körperschaftsrechts machten Vermögenswerte jeglicher Art als Kapital handelbar (Pistor 2019). Neu war die Expansion der Staatsaufgaben, des bürokratischen Apparats und des Steueraufkommens seit dem Ende des 19. Jahrhunderts (Ullmann 2005). Der Staat gab sich also selbst die Mittel, um nicht mehr nur als Schiedsrichter, sondern als wohlwollender Deus ex Machina aufzutreten, dessen sichtbare Hand Fehlsteuerungen entgegenwirken, Missstände beheben und planend eingreifen

konnte. Der Sozialstaat zentralisierte die individuelle Risikovorsorge und entwickelte sich im 20. Jahrhundert zum Wohlfahrtsstaat mit umfassendem Anspruch, der nicht mehr nur auf bedürftige Bevölkerungsgruppen zielte. Die beiden Weltkriege beschleunigten diesen Prozess zusätzlich (Hockerts 2007). Damit wuchsen aber auch die Erwartungen der Bürger an den Staat. Grenzen und Legitimität staatlicher Interventionen in die Ökonomie standen durchweg zur Debatte: sei es, weil der Staat aus liberaler Sicht Ressourcen falsch zuteile, oder weil er gegenüber den »Kräften des Marktes« machtlos erschien. Allerdings hat die Forschung der vergangenen Jahre gezeigt, dass auch die Prozesse der Deregulierung und Globalisierung auf einen starken Staat angewiesen blieben (Ther 2014). Die Finanz- und Eurokrisen seit 2007 und die Corona-Krise liefern zudem Belege, dass staatliches Eingreifen vor allem eine Frage des politischen Willens ist. Von allen Seiten werden diese Debatten mit moralischen Argumenten und in dem Wissen geführt, dass die Nationalstaaten weiterhin eine zentrale Funktion als Ordnungsmächte besitzen.

Die Spielregeln der Moralisierung wurden im Untersuchungszeitraum schließlich von einem dritten Prozess verändert: die Etablierung der modernen *Wissenschaften* und die Rolle von *Expert:innen* (Morat 2014; Raphael 1996). Auch hier gibt es selbstverständlich Vorläufer (Schilling/Vogel 2019), das »lange 20. Jahrhundert« brachte jedoch eine Verwissenschaftlichung immer neuer Bereiche der Gesellschaft, die Verfügbarmachung von Expertise für die öffentliche und massenmediale Diskussion und nicht zuletzt die Demokratisierung des Zugangs zu Bildung und Wissen. Die Sozialfigur des »Experten« ersetzte zwar den »Intellektuellen« nicht vollständig; er konnte jedoch im Meinungsstreit aus einer nur ihm (später auch: ihr) zugänglichen Quelle von Legitimität schöpfen: moralisch und politisch scheinbar neutrale Sachkenntnis. Der Blick auf diesen Prozess erlaubt mindestens zwei Analyseperspektiven: Vom wem, wann und wie wurde durch Verweis auf Expert:innen die Autorität der eigenen moralischen Forderungen untermauert? Die Rezeption der Berichte des Club of Rome mag hier ebenso als Beispiel dienen wie fast alle Spielarten der Umweltschutz-, Anti-Atomkraft- und der Klimabewegung und selbst ihrer jeweiligen Gegner:innen. Umgekehrt sollten auch die moralischen Untertöne der von Wissenschaftler:innen vorgetragenen Expertise analysiert werden, insbesondere an jenen Schnittstellen, an denen vordergründig »technische« Expertise und Annahmen über soziale Beziehungen, Praktiken und Menschenbilder aufeinandertreffen: von den Vorstellungen vom »Wert« des Lebens in der Eugenik über das Menschen- und Gesellschaftsbild der Raum- und Stadtplanung bis zum Freiheitsbegriff der klassischen Ökonomie. Expert:innen gewannen im Verlauf des 20. Jahrhunderts erhebliche Handlungsmacht, da sie neue gedachte Ordnungen der Gesellschaft entwarfen. Damit stellten sie Legitimationen für staatliches, zivilgesellschaftliches und individuelles Handeln zur Verfügung – nicht zuletzt auch für Eingriffe in die Autonomie von Individuen mit Blick auf das höhere, wissenschaftlich legitimierte Ziel. Häufig, und nicht nur in den totalitären Diktaturen des 20. Jahrhunderts, lieferten Expert:innen auch die Instrumente zur Verwirklichung dieser Ordnungen (*social engineering*) und beteiligten sich an deren Umsetzung (Etzemüller 2009). Die Relevanz von Wissenschaftler:innen und Expert:innen als Stichwortgeber in moralischen Debatten ist bis heute ungebrochen.

Moralische Problemfelder: 8 Schlüsselbegriffe

Der Vielfalt möglicher Beispiele für die vorliegende Quellenanthologie sind kaum Grenzen gesetzt. Vollständigkeit kann also nicht das Ziel sein. Die Beiträge des Bandes spannen vielmehr ein bewusst weites Panorama auf – sowohl inhaltlich als auch mit Blick auf die Quellengenres. Die Autor:innen suchen die »Moral« der Ökonomie gerade auch dort, wo sie nicht explizit thematisiert, sondern als gemeinsam geteilter Erwartungshorizont vorausgesetzt wird, indem sie zwanzig Text-, Bild- oder Objektquellen präsentieren und in ihren Essays historisch einordnen.

Gemeinsam ist den analysierten Quellen, dass sie auf Problemfelder und zentrale Leit-

begriffe verweisen, die in ihrer Grundstruktur bis heute relevant sind. Das gilt nicht nur für die gegenwartsnahen Beispiele, sondern auch für Quellen zu den Anfangsjahren der Hochmoderne, die etwa Themen wie Spekulation, Schulden oder Verteilungsgerechtigkeit behandeln. Der verfremdende Effekt der historischen Betrachtung macht zwar deutlich, wie stark sich Kontexte und Denkweisen im Verlauf des »langen« 20. Jahrhunderts verändert und normative Erwartungen verschoben haben. Zugleich zeigen sich jedoch Kontinuitäten in den Formen und Themen der Moralisierung: So können Leser:innen etwa die Spekulationskritik der Gründerkrise und die Moralisierung von Konsumschulden mit der Finanz- und Eurokrise seit 2008 in Beziehung setzen; andere Problemstellungen sind Dauerbrenner der Diskussion, etwa die Spannung zwischen Effizienz und Gerechtigkeit bei der Verteilung von Gütern oder die Frage nach illegalen und illegitimen Wirtschaftsgütern; wieder andere Problemlagen erleben eine überraschende Wiederbelebung, nachdem man sie zwischenzeitlich für beigelegt oder irrelevant gehalten hatte, etwa der Wert der Arbeit in der Serviceökonomie.

Die Quellen werden auf doppelte Weise historisiert: Erstens untersuchen die Autor:innen den unmittelbaren zeitlichen Kontext der Texte, Bildquellen und Objekte und prüfen seine Bedeutung für die (Neu-)Formierung moralischer Werturteile. Zweitens werden die aus den Quellen abgeleiteten Problemstellungen in längere Debattenzusammenhänge eingeordnet. Die Essays bieten Einstiegspunkte zu breiten, teils ins 19. Jahrhundert und die Zeit davor reichenden Debatten: Was ist eine »gerechte« Steuer, gibt es »geistiges« Eigentum, oder was ist das »gute« Leben?

Bei der Einordnung in diese langfristigen Debattenstränge zeigt sich, dass alle vorgestellten Quellen auf einige gemeinsame Problemfelder zurückgeführt werden können. Der Band rekurriert auf acht solcher Problemfelder. Ein »alternatives« Inhaltsverzeichnis (S. 7) erlaubt es, mithilfe dieser Problemfelder Verbindungslinien zwischen den einzelnen Beiträgen nachzuvollziehen. Die hierfür ausgewählten Begriffe greifen bewusst nicht auf moralisch hoch aufgeladene Konzepte wie Freiheit oder Gerechtigkeit zurück, sondern markieren Problemfelder, in denen die moralische Aufladung der Ökonomie weniger offensichtlich – aber deshalb nicht weniger wirkungsvoll – ist. Diese acht Problemfelder gruppieren sich um die Schlüsselbegriffe *Gemeinschaft*, *Entfaltung*, *Bedürfnis*, *Pflicht*, *Nutzung*, *Preis*, *Innovation* und *Verdienst*.

Gemeinschaft verweist darauf, dass ökonomisches Handeln immer soziales Handeln ist, das auf die Befriedigung der Interessen und Bedürfnisse einer Mehrzahl von Menschen gerichtet ist. Damit ist es immer zugleich mit einem moralischen Subtext aufgeladen. Ökonomische Theorien mögen von einer neutralen, nur auf Markt- und Rechtsbeziehungen ausgerichteten Interaktion ausgehen, wie sie z. B. auch in der Unterscheidung von Gemeinschaft und Gesellschaft (Tönnies 2019) postuliert wird; dennoch bilden Fragen der Aushandlung kollektiver Interessen den Kern der Ökonomie. Hieraus können explizite Forderungen nach *Solidarität* hervorgehen, wie sie in sozialstaatlichen Initiativen oder philanthropischen Ansätzen eine Rolle spielen, aber auch in der Kooperation der Marktteilnehmer. Damit verbunden ist das kontroverse Ideal der *Gleichheit* als (z. B. rechtliches) Postulat oder soziale Zielvorstellung, deren Bezugspunkt und Maßstab umstritten sind: Wie und bis zu welcher Grenze sollen die individuellen Marktteilnehmer:innen als »Gleiche« angesprochen werden, mit welchen Mitteln kann Gleichheit hergestellt werden? Da die Integration in Gemeinschaften und der Zugang zu meist begrenzten Ressourcen ungleich verteilt sind, stellen sich zudem Fragen der materiellen oder immateriellen *Teilhabe* in Form von Aufmerksamkeit, Anerkennung, politischen Rechten oder Umverteilung.

Diese Teilhabe ist eine Bedingung für die Entfaltung des:r Einzelnen, sie eröffnet Handlungsraum für die Durchsetzung von Interessen und die Gestaltung sowohl der eigenen Lebensweise wie auch der Umwelt durch soziales, politisches und ökonomisches Handeln. Die Entfaltungsmöglichkeiten mögen unterschiedlich verteilt sein, doch immer verschaffen sie den Individuen und den sozialen Gruppen, denen sie sich zugehörig fühlen, die Möglichkeit, sich der eigenen *Identität* zu versichern und diese in Abgrenzung zu anderen

zu konstruieren. Unternehmerische Aktivität, Kreativität und die Integration in ökonomische und soziale Netzwerke, die wiederum neue Handlungsräume eröffnen, gehören in dieses Feld – aber auch die elementare Fähigkeit zur Teilhabe am Wirtschaftsleben und zur Wahrnehmung fundamentaler Freiheiten. Nicht zuletzt sind es die Produkte der Konsumgesellschaft selbst, die Prozesse der Entfaltung befördern – die *Gestaltung* von Alltagsdingen und die Geschmacksurteile, die in ihrem Konsum zum Ausdruck kommen, sind ein wichtiger Modus der Individualisierung in modernen Konsumgesellschaften. Wie sich Ausdruck und Entfaltung der eigenen *Individualität* einerseits und die Zugehörigkeit zur Gesellschaft andererseits zueinander verhalten, ist eine moralisch hochgradig aufgeladene Frage, die häufig als Gegensatz von Freiheit und Gleichheit konstruiert wird. Das ist jedoch aus Sicht vieler Akteur:innen nicht zwingend. Doch selbst in einer Perspektive, in der sich Individualität und Solidarität in modernen differenzierten Gesellschaften gegenseitig bedingen, bleibt die Frage ihrer Gewichtung ein Gegenstand moralischer Debatten.

Solche Teilhabe- und Handlungschancen sind in modernen Gesellschaften notorisch ungleich verteilt. Das Kernversprechen des Kapitalismus (wie auch des Sozialismus), die grundlegenden Bedürfnisse aller Angehörigen einer Gesellschaft umfassend zu befriedigen, wurde selten eingelöst – zumal sich Bedürfnisse nicht als statisch, sondern als historisch dynamisch und wandelbar erweisen. Besonders augenfällig ist das bei der Verfügung über materielle Ressourcen, wo *Reichtum* und Armut in scharfem Kontrast stehen. Grundsätzlich gilt das aber auch für die anderen Kapitalsorten im Sinne Pierre Bourdieus, also das kulturelle und das soziale Kapital. Diese Formen der Ungleichheit werden immer wieder als moralisch problematisch diskutiert, wobei insbesondere die *Verschwendung* durch die einen und der elementare *Mangel* an Ressourcen bei den anderen Anlass zu moralischer Verurteilung geben. Die fehlenden (i. d. R. materiellen) Möglichkeiten zur Befriedigung elementarer Bedürfnisse (Essen, Trinken, Obdach) erscheinen moralisch als ebenso problematisch wie der scheinbar übermäßige Einsatz von Ressourcen für vermeintlich »unnötige« Bedürfnisse und Luxuskonsum. Die moralische Wertigkeit von Bedürfnissen wird dabei häufig an den Motiven der Konsumenten, am vermuteten Zweck oder an den Ressourcen festgemacht, die zu ihrer Befriedigung nötig sind und vermeintlich »besser« eingesetzt werden könnten. Bedingung der Moralisierung von Bedürfnissen und *Konsum* ist also deren Kontextualisierung und die Einordnung in eine Hierarchie legitimer Zwecke.

Die Beschränkung von Bedürfnissen und Entfaltungswünschen verweist auf Fragen der *Disziplin* und der Disziplinierung – mithin also auf Machtverhältnisse – sowie auf die moralische Selbstbindung aus besserer Einsicht, also unter Berufung auf vermeintliche Vernunftgründe. Aus dieser (Selbst-)Beschränkung erwachsen individuelle und kollektive Pflichten, die auf der Grundlage moralischer, ethischer, religiöser und rechtlicher Regeln einen Handlungsimperativ hervorrufen können. Sie sind häufig durch einen hohen Grad an Verbindlichkeit gekennzeichnet. Dies gilt für rechtlich verankerte Pflichten im Wirtschaftsleben wie in anderen verrechtlichten sozialen Beziehungen, die notfalls durch *Zwang* und Sanktionen durchgesetzt werden können. Es gilt aber ebenso für solche Verpflichtungen, denen sich Akteur:innen aus innerer Notwendigkeit nicht entziehen können, die also aus eigener moralischer Überzeugung oder aus geteilten Anschauungen heraus als richtig und geboten angenommen werden. Diesen Verpflichtungen zu entsprechen erscheint als eine Frage der *Vernunft*; ihre Ausgestaltung wie auch die Schwelle der Sanktionsdrohung sind jedoch historisch wandelbar und können Gegenstand moralischer Kommunikation sein, ebenso wie eine über die Regel hinausgehende oder gar diese konterkarierende (Selbst-)Verpflichtung der Akteur:innen.

Die Grenzen der Entfaltung, der schwierige Ausgleich von Bedürfnissen und die hiermit verbundenen Beschränkungen und Pflichten sind bedingt durch die Tatsache, dass es in der Ökonomie immer um Fragen der Verteilung knapper Güter geht. Allokationsprobleme entstehen dort, wo Dinge, Infrastrukturen oder Dienstleistungen nicht von allen Menschen gleichzeitig oder in gleicher Wei-

se genutzt werden können. Der Begriff der Nutzung ist dabei auf ambivalente Weise mit einem weiteren Schlüsselbegriff verbunden: dem des *Eigentums*. Das Verhältnis zwischen beiden ist spannungsgeladen: Auf der einen Seite sind Nutzungsrechte und -möglichkeiten oft mit dem Besitz oder dem Eigentum eines bestimmten Gutes verbunden. Auf der anderen Seite wird der Begriff auch im Sinne einer dinglichen oder digitalen Allmende oder *sharing economy* als moralisch aufgeladenes Gegenmodell zum exklusiven Privateigentum verwendet. Sowohl Nutzung wie auch Eigentum sind keine neutralen Begriffe, sondern Konzepte, die mit spezifischen Normen und Erwartungen an angemessenes Verhalten aufgeladen sind. Denn während die Unantastbarkeit des (privaten) Eigentums eine zentrale Bedingung kapitalistischen Wirtschaftens darstellt, existieren zugleich starke moralische Erwartungen und Vorbehalte, dass Eigentum nicht zu jeder Art der Nutzung legitimiere. Solche Tabus oder Beschränkungen betreffen die *Verfügung* über Dinge ebenso wie den Umgang mit natürlichen Ressourcen oder die Nutzung fremder Arbeitskraft. Ob eine Form der *Aneignung* – egal ob durch Überlassung, Wegnahme oder Nutzung von materiellen und immateriellen Werten – legal und legitim ist, ist abhängig vom historischen Kontext.

In der Idealvorstellung liberaler Ökonomen werden solche Fragen der Nutzung und des Besitzes über den Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage, also über den *Markt* gelöst. Die Bildung von Preisen ist hierfür der zentrale Mechanismus. Auch wenn »Preis« und »Markt« auf den ersten Blick als neutrale, primär technische Begriffe erscheinen, sind auch sie in starkem Maße mit moralischen Erwartungen und Vorannahmen verbunden. Einerseits verspricht die marktbasierte Preisbildung eine inhärente Gerechtigkeit: Im Ergebnis ist die Verteilung von Gütern zwar oft ungleich, ihr Zustandekommen erscheint jedoch als neutral und unabhängig von den jeweiligen Personen und damit als verfahrensgerecht. Andererseits existiert seit jeher eine moralische Kritik an Märkten und deren Preisbildung, denen die Vorstellung eines »gerechten Preises« gegenübergestellt wird, der nicht auf subjektiven und veränderbaren Wertzuschreibungen, sondern auf objektivierbaren und dauerhaften *Werten* – etwa dem Wert der eingesetzten Arbeitsleistung – beruhe. Der Preisbildung sind daher vielfach moralische Grenzen gesetzt, die z. B. Praktiken des Wuchers und der Spekulation betreffen oder manche Güter von der Preisbildung und der Vermarktlichung ausnehmen (menschliches Leben, Organe). Märkte sind jedoch nicht nur der Ort eines über den Preis vermittelten Wettbewerbs, der *Konkurrenz* zwischen Marktakteur:innen, sondern immer auch ein Ort des Informationsaustausches sowie der Kooperation in arbeitsteiligen ökonomischen Prozessen, die im Zweifelsfall auch ohne Solidarität und Gemeinschaft auskommen.

Die Suche nach Entfaltung, durch Regeln gebändigte Konkurrenz und Preisdruck – darauf hat das Bleistift-Beispiel zu Beginn hingewiesen – können ein Motor für die kreative Aneignung von Dingen, Chancen und Ideen und mithin für die Entstehung von Innovationen sein. Dies bezieht sich nicht nur auf den Bereich der *Technologie*, sondern umfasst auch soziale Phänomene wie neue Formen der Organisation von Arbeit, von Produktions- und Absatzketten, damit auch neue Formen der Abhängigkeit sowie neue Lebensweisen – mithin also allgemein die Transformation der sozialen Arbeitsteilung in einer differenzierten Gesellschaft. Innovation, ihre sozialen, ökologischen oder sonstigen Folgekosten haben enormes Konfliktpotenzial, sie ist ebenso wenig moralisch neutral wie die aus ihr abgeleiteten Vorstellungen von *Dynamik* und die Narrative sozialen, ökonomischen und technischen *Wandels*, die die derart angestoßene gesellschaftliche Transformation (de)legitimieren. Die Fähigkeit zur Innovation ist zugleich Forderung und Versprechen gegenüber kapitalistischen Gesellschaften und Individuen und immer mit moralisch aufgeladenen Begriffen von Freiheit, Offenheit für Neues und *Flexibilität* verbunden. Hier zeigt sich die Kehrseite der Entfaltung, die den einzelnen Menschen die Chance auf Gestaltung eröffnet, sozialen Wandel befeuert und zugleich die dauernde flexible Anpassung an die sich wandelnden gesellschaftlichen und ökonomischen Gegebenheiten verlangt.

Diese Anforderungen an jeden einzelnen

Menschen sind zentraler Bestandteil moderner Ökonomien, die Ressourcen und Chancen auf der Grundlage von Leistungszuschreibungen verteilen. Auseinandersetzungen hierüber prägen die sozialen Konflikte von den Anfängen der Arbeiterbewegung bis zu den Protesten der Gegenwart. Wem welcher Verdienst zusteht, ist eine der zentralen Verteilungsfragen der Ökonomie. Sie betrifft zunächst die Frage nach einem gerechten und angemessenen Lohn für geleistete *Arbeit*. Ähnlich wie beim »gerechten Preis« steht infrage, ob der Markt allein hier eine gerechte Zuteilung ermöglicht oder ob andere Maßstäbe moralisch geboten sind. Auch Fragen des *Profits* stehen unter dem Vorbehalt moralischer Grenzen: Welche Anteile am erwirtschafteten Gewinn »dem« Kapitalisten und »dem« Unternehmer zustehen und wo dieser Profit entstehe, beschäftigte nicht nur Karl Marx, sondern auch viele liberale Ökonomen. Der Begriff des Verdienstes verweist darüber hinaus auf die moralisch aufgeladene Behauptung, dass Ressourcen, Chancen und Anerkennung nach *Leistung* verteilt würden – also entsprechend Prinzipien der Gerechtigkeit und Reziprozität, die sicherstellen, dass über die reine Marktallokation hinaus die Bedürfnisse einer möglichst großen Zahl von Menschen befriedigt werden – eine Vorstellung, die im englischsprachigen Kontext noch direkter in der Utopie der *meritocracy* zum Ausdruck kommt. Doch wer in der Leistungsgesellschaft als Leistungsträger:in zu verstehen sei – die Unternehmensberaterin oder der Pfleger, der Banker oder die Busfahrerin – und welche Tätigkeiten als gesellschaftlich wertvoll angesehen werden – die Steigerung von Profiten oder die Care-Arbeit in Familie und sozialem Umfeld –, ist nicht objektiv messbar, sondern Gegenstand politischer und moralischer Aushandlungsprozesse.

Diesen Schlüsselbegriffen ist gemein, dass sie vordergründig weniger moralisch aufgeladen sind als etwa politisch umstrittene und philosophisch schwer zu fassende Leitbilder wie Freiheit, Gleichheit oder Gemeinwohl. Zugleich erweisen sie sich in den vorliegenden Texten als Objekte hochgradig moralischer Konflikte. Ordnet man sie in eine längere historische Perspektive ein, sind die mit ihnen verbundenen Debatten nicht immer völlig neu: Manche der derart beschriebenen Felder – wenn auch vielleicht nicht alle einzelnen Schlüsselbegriffe – haben auch in früheren Epochen die Diskussion über die normativen Grundlagen der Ökonomie geprägt. Doch gerade die Formen der moralischen Kommunikation und die Strategien der Thematisierung und Plausibilisierung verweisen auf die spezifischen sozialen, ökonomischen und politischen Konstellationen des langen 20. Jahrhunderts. Sie rekurrieren damit sowohl auf spezifische Problemstellungen der Moderne als auch charakteristische Modi der Kommunikation und Skandalisierung.

Die fortgesetzte Transformation moderner Gesellschaften eröffnete immer wieder Zonen und Phasen moralischer Unbestimmtheit, in denen Akteur:innen um ihre Deutungen der Welt, des Wünschenswerten, des Gebotenen und Verbotenen rangen. Das zeigen die Beiträge dieses Bandes in all ihrer Vielfalt.

Literatur

Abend, Gabriel, 2014. The Moral Background: An Inquiry into the History of Business Ethics. Princeton: Princeton Univ. Press.

Beckert, Jens, 2006, The Moral Embeddedness of Markets. In: Jane Clary, Wilfred Dolfsma und Deborah M. Figart (Hg.). Ethics and the Market: Insights from Social Economics. London: Routledge, 11–25.

Beckert, Jens, 2007. The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology. MPIfG Discussion Paper 07/1, MPG PuRe Publik Repository.

Beckert, Jens, 2009. The Social Order of Markets. Theory and Society 38/3, 245–69.

Berger, Stefan und Alexandra Przyrembel, 2016. Moral, Kapitalismus und soziale Bewegungen. Kulturhistorische Annäherungen an einen ›alten‹ Gegenstand. Historische Anthropologie 24, 88–107.

Berger, Stefan und Alexandra Przyrembel, 2019. Moralizing Capitalism: Agents, Discourses and Practices of Capitalism and Anti-Capitalism in the Modern Age. Cham: Palgrave Macmillan.

Berghoff, Hartmut und Jakob Vogel, 2004. Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivenwechsels. Frankfurt a. M.: Campus.

Berghoff, Hartmut, 2013. From the Watergate Scandal to the Compliance Revolution. The Fights against

Corruption in the United States and Germany, 1972–2012. Bulletin of the German Historical Institute 53. 7–30.
Boltanski, Luc und Ève Chiapello, 2013. Der neue Geist des Kapitalismus, Konstanz: UVK.
Bösch, Frank, 2001. Mediengeschichte vom asiatischen Buchdruck zum Fernsehen. Frankfurt a. M.: Campus.
Dejung, Christof, Monika Dommann und Daniel Speich Chassé (Hg.), 2014. Auf der Suche nach der Ökonomie: historische Annäherungen. Tübingen: Mohr Siebeck.
Derix, Simone, Benno Gammerl, Christiane Reinecke und Nina Verheyen, 2016. Der Wert der Dinge. Zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Materialitäten. Zeithistorische Forschungen/Studies in Contemporary History 13/3, 387–403.
Dommann, Monika, Daniel Speich Chassé und Mischa Suter, 2014. Einleitung: Wissensgeschichte ökonomischer Praktiken. Berichte zur Wissenschaftsgeschichte 37/2, 107–111.
Durkheim, Émile, 1893. De la division du travail social. Paris: Félix Alcan.
Eisenberg, Christiane, 2009. Englands Weg in die Marktgesellschaft. Göttingen: Wallstein.
Etzemüller, Thomas (Hg.), 2009. Die Ordnung der Moderne: Social Engineering im 20. Jahrhundert. Bielefeld: transcript.
Fassin, Didier, 2009. Les économies morales revisitées. Annales. Histoire, Sciences Sociales 64/6: 1237–1266.
Fontaine, Laurence, 2008. L'Économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle. Paris: Gallimard.
Fontaine, Laurence, 2013. Le marché. Histoire et usages d'une conquête sociale. Paris: Gallimard.
Fourcade, Marion und Kieran Healy, 2007. Moral Views of Market Society. Annual Review of Sociology 33, 285–311.
Frevert, Ute (Hg.), 2019a. Moral Economies (Geschichte und Gesellschaft. Sonderheft 26). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
Frevert, Ute, 2017. Die Politik der Demütigung: Schauplätze von Macht und Ohnmacht. Frankfurt a. M.: S. Fischer.
Frevert, Ute, 2019b. Kapitalismus, Märkte und Moral. Salzburg: Residenz.
Gert, Bernhard und Joshua Gert, 2020. The Definition of Morality. In: Edward N. Zalta (Hg.). The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2020 Edition). https://plato.stanford.edu/archives/fall2020/entries/morality-definition/.
Geyer, Martin H., 2018. Kapitalismus und politische Moral in der Zwischenkriegszeit, oder: Wer war Julius Barmat? Hamburg: Hamburger Edition.
Götz, Norbert, 2015. »Moral Economy«: Its Conceptual History and Analytical Prospects. Journal of Global Ethics 11/2, 147–162.
Granovetter, Mark, 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology 91/3, 481–510.
Hann, Chris, 2018. Moral(ity and) Economy. European Journal of Sociology 59/2, 225–254.
Hockerts, Hans Günter, 2007. Vom Problemlöser zum Problemerzeuger? Der Sozialstaat im 20. Jahrhundert. Archiv für Sozialgeschichte 47, 3–29.
Ilting, Karl-Heinz, 1972–1997. Sitte, Sittlichkeit, Moral. In: Otto Brunner, Werner Conze und Reinhart Koselleck (Hg.), Geschichtliche Grundbegriffe. Stuttgart: E. Klett, G. Cotta. Bd. 5, 863–921.
Jüssen, Georg u. a., 1971–2007, Lemma »Moral, moralisch, Moralphilosophie«. In: Joachim Ritter und Karlfried Gründer (Hg.). Historisches Wörterbuch der Philosophie, Basel: Schwabe. Bd. 6, Sp. 149–168.
Mannheim, Karl, 1935. Mensch und Gesellschaft im Zeitalter des Umbaus. Leiden: Sijthoff.
Marx, Karl, 2005. Ökonomisch-philosophische Manuskripte (Philosophische Bibliothek 559). Hamburg: Felix Meiner.
Morat, Daniel, 2014. Intellektuelle und Intellektuellengeschichte 1.0. In: Docupedia Zeitgeschichte, https://doi.org/10.14765/ZZF.DOK.2.279.V1.
Palomera, Jaime und Theodora Vetta, 2016. Moral Economy: Rethinking a Radical Concept. Anthropological Theory 16/4, 1–21.
Pistor, Katharina, 2019. The Code of Capital: How the Law Creates Wealth and Inequality. Princeton: Princeton Univ. Press.
Plumpe, Werner, 2019. Das kalte Herz. Kapitalismus: Die Geschichte einer andauernden Revolution. Berlin: Rowohlt.
Polanyi, Karl, 1944. The Great Transformation. New York: Farrar & Rinehart.
Raphael, Lutz, 1996. Die Verwissenschaftlichung des Sozialen als methodische und konzeptionelle Herausforderung für eine Sozialgeschichte des 20. Jahrhunderts. Geschichte und Gesellschaft 22/2, 165–193.
Read, Leonard E., 1958, I, Pencil. The Freeman 1958/8 (Dezember), 32–37.
Reddy, William M., 1984. The Rise of Market Culture: The Textile Trade and French Society, 1750–1900. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
Requate, Jörg, 1999. Öffentlichkeit und Medien als Gegenstände historischer Analyse. Geschichte und Gesellschaft 25/1, 5–32.
Richter, Rudolf und Eirik Grundtvig Furubotn, 2010. Neue Institutionenökonomik: eine Einführung und kritische Würdigung. 4., überarb. und erw. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck.

Rohkrämer, Thomas, 1999. Eine andere Moderne? Zivilisationskritik, Natur und Technik in Deutschland 1880–1933. Paderborn: Schöningh.

Rosenberg, Hans, 1967. Große Depression und Bismarckzeit: Wirtschaftsablauf, Gesellschaft und Politik in Mitteleuropa. Berlin: de Gruyter.

Schilling, Lothar und Jakob Vogel (Hg.), 2019. Transnational Cultures of Expertise: Circulating State-Related Knowledge in the 18th and 19th Centuries. Berlin, Boston: de Gruyter.

Schulz, Andreas, 2000. Der Aufstieg der ›vierten Gewalt‹. Historische Zeitschrift 270/1, 65–97.

Scott, James C., 1976. The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. New Haven: Yale Univ. Press.

Simmel, Georg, 1900. Philosophie des Geldes. Leipzig: Duncker & Humblot.

Stolle, Dietlind und Lucas Huissoud, 2019. Undemocratic Political Consumerism. In: Magnus Boström, Michele Micheletti, und Peter Oosterveer (Hg.). The Oxford Handbook of Political Consumerism. Oxford u. a.: Oxford Univ. Press, 624–642.

Ther, Philipp, 2014. Die neue Ordnung auf dem alten Kontinent: eine Geschichte des neoliberalen Europa. 2. Auflage. Berlin: Suhrkamp.

Thompson, Edward P., 1971. The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century. Past and Present 50, 76–136.

Tönnies, Ferdinand 2019. Gemeinschaft und Gesellschaft 1880–1935 (Ferdinand Tönnies Gesamtausgabe, 2), Berlin, Boston: de Gruyter.

Ullmann, Hans-Peter, 2005. Der deutsche Steuerstaat: Geschichte der öffentlichen Finanzen vom 18. Jahrhundert bis heute. München: C. H. Beck.

Verdès-Leroux, Janine, 1969. Un prototype des scandales politico-financiers: le krach de l'Union Générale (1882). Le Mouvement social 66, 89–103.

Weber, Max, 2013. Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus: Vollständige Ausgabe. 4. Aufl. München: C. H. Beck.

Welskopp, Thomas, 2016. Wirtschaftskriminalität und Unternehmen – Eine Einführung. In: Hartmut Berghoff, Cornelia Rauh und Thomas Welskopp (Hg.). Tatort Unternehmen. Zur Geschichte der Wirtschaftskriminalität im 20. und 21. Jahrhundert. Berlin: de Gruyter, 1–18.


Bulletin
der
EUROPÄISCHEN
GEMEINSCHAFTEN
Inhalt 1977
Kommission
1977
10. Jahrgang

Knud Andresen

Selbstverpflichtung gegen Apartheid?

Internationale Handelsbeziehungen und die Politik von Verhaltensregeln

Pflicht
Entfaltung
Gemeinschaft

Quelle: Verhaltenskodex der Europäischen Gemeinschaft für Unternehmen mit Tochtergesellschaften, Zweigniederlassungen oder Vertretungen in Südafrika

2.2.4. Die Außenminister traten am 20. September 1977 am Rande der Ratstagung in Brüssel zusammen. Den Vorsitz führte der belgische Außenminister Simonet. Die Kommission war durch Präsident Jenkins, Vizepräsident Haferkamp und Kommissionsmitglied Cheysson vertreten.

Die Minister billigten einen Verhaltenskodex für Unternehmen, die Tochtergesellschaften, Zweigniederlassungen oder Vertretungen in Südafrika haben.

Dieser Verhaltenskodex ist nachstehend in vollem Wortlaut wiedergegeben:

Politische Zusammenarbeit

1. *Innerbetriebliche Beziehungen*

a) Die Unternehmen sollen gewährleisten, daß ihre Arbeitnehmer ohne Unterscheidung nach Rassen- oder anderen Gesichtspunkten und ohne jede Behinderung diejenige Art der Organisation frei wählen dürfen, die ihre Vertretung wahrnimmt.

b) Die Arbeitgeber sollen ihre Arbeitnehmer in regelmäßigen Abständen und unmißverständlich darauf hinweisen, daß Konsultationen und Tarifverhandlungen mit freigewählten, repräsentativen Organisationen der Arbeitnehmer Bestandteil der von den Unternehmen verfolgten Politik sind.

c) Sollten die schwarzafrikanischen Arbeitnehmer beschließen, ihrer Vertretung die Form einer Gewerkschaft zu geben, so sollte das Unternehmen diese Wahl anerkennen. Tatsache ist, daß Gewerkschaften für Schwarzafrikaner nicht ungesetzlich sind und es den Unternehmen überlassen ist, Übereinkünfte mit solchen Gewerkschaften anzuerkennen, auszuhandeln und abzuschließen.

d) Die Unternehmen sollen folglich zulassen, daß sich die Verhandlungen mit den von Arbeitnehmern frei gewählten Organisationen im Einklang mit den geltenden internationalen Prinzipien entwickeln.

e) Die Arbeitgeber sollen alles tun, damit die schwarzafrikanischen Arbeitnehmer über die Freiheit verfügen, eine Gewerkschaft zu bilden oder ihr beizutreten. Die zu treffenden Maßnahmen sollen es insbesondere den Gewerkschaftsvertretern ermöglichen, den Arbeitnehmern die Zielsetzungen der Gewerkschaften und die Vorteile des Beitritts zu erläutern, gewerkschaftliche Veröffentlichungen innerhalb des Unter- [52] nehmens zu verteilen und auszuhängen, ohne Lohneinbuße über die für die Betätigung erforderliche Zeit zu verfügen und Sitzungen abzuhalten.

f) Wo Betriebs- oder Verbindungskomitees bereits bestehen, sollen die Vertreter einen repräsentativen Status bei diesen Organen haben, falls die Arbeitnehmer dies wünschen. Das Bestehen derartiger Komitees soll allerdings die Entwicklung oder den Status der Ge-

https://doi.org/10.46500/83535200-002 | CC BY-NC 4.0

werkschaften oder ihrer Vertreter nicht beeinträchtigen.

2. Wanderarbeitnehmer

a) Das System der Wanderarbeitnehmer ist in Südafrika ein Instrument der Apartheidpolitik, durch das der einzelne daran gehindert wird, eine Arbeit eigener Wahl zu suchen und zu erhalten. Außerdem wirft es ernsthafte sozial- und familienpolitische Probleme auf.

b) Die Arbeitgeber haben die soziale Verantwortung, zur Verwirklichung der Freizügigkeit der schwarzafrikanischen Arbeitnehmer und ihrer Familien beizutragen.

c) In der Zwischenzeit sollen die Arbeitgeber bestrebt sein, die Auswirkungen des bestehenden Systems soweit wie möglich zu mildern.

3. Löhne

Die Unternehmen sollen besondere Verantwortung hinsichtlich der Löhne und Arbeitsbedingungen ihrer schwarzafrikanischen Arbeitnehmer tragen. Sie sollen spezifische Grundregeln zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen aufstellen. Ein auf dem absoluten Existenzminimum einer Familie beruhender Lohn kann nicht als ausreichend angesehen werden. Der niedrigste Lohn soll in einer ersten Phase mindestens 50 % über dem Mindeststandard liegen, um den lebensnotwendigen Bedürfnissen eines Arbeitnehmers und seiner Familie zu genügen.

4. Lohnsystem und Aufstiegsmöglichkeiten schwarzafrikanischer Arbeitnehmer

a) Der Grundsatz »Gleicher Lohn für gleiche Arbeit« setzt voraus, daß jedem Arbeitnehmer, der die geeignete Qualifikation besitzt, ohne Unterscheidung nach Rassen- oder anderen Gesichtspunkten alle Arbeitsplätze zugänglich sind und die Löhne dem qualitativen Niveau des Arbeitsplatzes entsprechen.

b) Für gleiche Funktionen sollen gleiche Lohntarife gelten. Der Grundsatz gleicher Löhne wäre jedoch wenig sinnvoll, wenn der Einsatz schwarzafrikanischer Arbeitnehmer auf untergeordnete Funktionen beschränkt bliebe. Die Arbeitgeber sollen daher sowohl quantitativ als auch qualitativ geeignete Programme aufstellen, um die Ausbildung ihrer schwarzen Arbeitnehmer zu gewährleisten und dafür zu sorgen, daß die Abhängigkeit ihres Unternehmens von weißen eingewanderten Arbeitnehmern verringert wird.

5. Freiwillige Sozialleistungen

a) Aufgrund ihrer sozialen Verantwortung sollen die Unternehmen ihr Tätigwerden auf die Lebensbedingungen ihrer Abreitnehmer und deren Familien ausdehnen.

b) Zu diesem Zweck könnten Mittel der Unternehmen bereitgestellt werden zur Verwendung

- bei der Wohnraumbeschaffung für schwarzafrikanisches Personal und deren Familien
- bei dem Hin- und Rücktransport zwischen Wohnung und Arbeitsplatz
- bei der Schaffung von Einrichtungen für Freizeitgestaltung und Gesundheitswesen
- durch Gewährung von Hilfe zur Lösung von Problemen, denen die Arbeitnehmer bezüglich ihrer Freizügigkeit, ihres Wohnorts und ihrer Beschäftigung im Verkehr mit den Behörden begegnen
- auf dem Gebiet der Altersversorgung
- auf dem Gebiet des Bildungswesens
- zur Verbesserung des Gesundheitsdienstes und zur Einführung von Programmen für Arbeitsunfall- und Arbeitslosenversicherung sowie anderer Sozialfürsorgemaßnahmen.

6. Beseitigung der Rassentrennung am Arbeitsplatz

Im Rahmen ihrer eigenen Zuständigkeiten sollen die Arbeitgeber alles zur Beseitigung jeglicher Rassentrennung tun, insbesondere am Arbeitsplatz, in den Kantinen, bei sportlichen Tätigkeiten, bei der Erziehung und der Berufsausbildung. Sie sollen ferner gleiche Arbeitsbedingungen für die Gesamtheit ihres Personals gewährleisten.

7. Berichte über die Anwendung des Verhaltenskodex

a) Die durch diesen Verhaltenskodex angesprochenen Unternehmen sollen jährlich einen

eingehenden und ausführlich [53] belegten Bericht über die bei der Anwendung des Kodex erreichten Fortschritte veröffentlichen.

b) Darin soll die Zahl der in dem Unternehmen beschäftigten Schwarzafrikaner erwähnt und jeder der sechs unter den vorstehenden Ziffern genannten Bereiche behandelt werden.

c) Die Regierungen der Neun werden jährlich die bei der Verwirklichung des Verhaltenskodex erzielten Fortschritte prüfen. Zu diesem Zweck soll eine Abschrift des Berichts der Unternehmen den Mitgliedsregierungen übermittelt werden.

Quelle: Verhaltenskodex der Europäischen Gemeinschaft für Unternehmen mit Tochtergesellschaften, Zweigniederlassungen oder Vertretungen in Südafrika, verabschiedet von den EG-Außenministern in Brüssel, 20. September 1977. In: Bulletin der Europäischen Gemeinschaft, 1977 no. 9, 51–53.

Am 20. September 1977 beschlossen die Außenminister der damals neun Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft (EG) in Brüssel den »Code of Conduct for European Companies Operating in South Africa« (Quelle). Dieser verpflichtete Firmen aus den Mitgliedsstaaten der EG, die Tochterunternehmen in Südafrika hatten, zu einer sozial progressiven und nichtdiskriminierenden Praxis in ihren südafrikanischen Betriebsstätten. Das Dokument markiert in mehrfacher Hinsicht wichtige Entwicklungen. Für die Europäische Politische Zusammenarbeit (EPZ), den 1970 von den EG-Staaten begonnenen Versuch, gemeinsame außenpolitische Linien festzulegen, war es der erste gemeinsame Beschluss, in dem nicht nur Absichten, sondern auch Maßnahmen formuliert wurden. Der Code of Conduct zielte, zweitens, auf einen Kernbereich der internationalen Handelsbeziehungen, nämlich die Frage, ob Unternehmen in einem fremden Land Einfluss auf die politische Situation nehmen sollten oder sich an das internationale Prinzip der Nichteinmischung von Unternehmen in innere Angelegenheiten eines Aufnahmelandes halten sollten. Nun sollten Unternehmen zu einem spezifischen, an menschenrechtlichen Normen – hier menschenwürdige Arbeitsbedingungen und die Nichtdiskriminierung der nichtweißen Beschäftigten – orientierten Verhalten gebracht werden. Drittens sollte das ökonomische Engagement in Südafrika gegenüber einer kritischen Öffentlichkeit in Europa und weltweit legitimiert werden. Unternehmen wurde einerseits mit Sanktionen gedroht, andererseits sollten sie eine Rolle als »agents of change« übernehmen – sich also politisch einmischen. Gegenüber internationalen Forderungen nach Disinvestment und Wirtschaftssanktionen verfolgte die Bundesrepublik ebenso wie Großbritannien oder Frankreich die Idee eines »kritischen Dialogs« mit der südafrikanischen Regierung. Demnach sollten ausländische Investitionen die Apartheid nicht stützen, sondern langfristig zu ihrem Abbau beitragen. Viertens ist das Dokument Teil einer menschenrechtlichen Kommunikation und im weiteren Sinne Teil einer Moralkommunikation. Denn es wurde über soziale und politische Verantwortung verhandelt, die Unternehmen in weltweiten Handelsbeziehungen übernehmen sollten. Anhand der Bundesrepublik Deutschland werden im Folgenden der Weg zum Verhaltenskodex, dessen Kontext und Bedeutung skizziert und eingeordnet.

Der Weg zum Verhaltenskodex oder: Die EG erlässt eine Richtlinie

Die 1948 eingeführte Politik der Apartheid raubte der schwarzen Bevölkerungsmehrheit alle staatsbürgerlichen Rechte. Südafrika wurde zum letzten »offen rassistischen Regime« (George Fredrickson) und international zunehmend isoliert; Apartheid wurde seit 1952 von der UNO regelmäßig verurteilt.

Der EG-Verhaltenskodex von 1977 zielte darauf, diskriminierende Praktiken in Betrieben zu ändern, also im unmittelbaren Einflussbereich europäischer Unternehmen. In sieben Abschnitten wurden Maßnahmen empfohlen. Der erste Abschnitt betraf die Anerkennung von nichtrassistischen Gewerkschaften. Dies war politisch insofern heikel, als schwarze Beschäftigte in Südafrika zu dem Zeitpunkt keine Arbeitnehmerrechte im Betrieb hatten. Hier sollten die Unternehmen über die bestehende südafrikanische Gesetzeslage hinausgehen und die damals im Entstehen begriffene nichtrassistische Gewerkschaftsbewegung unterstützen, die sich 1985 unter dem Dachverband Congress of South African Trade Unions (COSATU) zum größten Gewerkschaftsbund vereinigte. Der zweite Abschnitt betraf das Phänomen der Wanderarbeiter, die aus den sogenannten Homelands kamen und nur begrenzte Zeit arbeiten durften.[1] Die Unternehmen sollten daher möglichst keine Wanderarbeiter beschäftigten. Die Abschnitte drei und vier betrafen die Bezahlung. Der Lohn sollte mindestens 50 Prozent über dem statistisch ermittelten Mindeststandard zur Lebenshaltung liegen; für gleiche Arbeit sollte der gleiche Lohn gezahlt werden. Insbesondere die berufliche Bildung schwarzer Beschäftigter sollte gefördert und so langfristig deren Lohnniveau gehoben werden, da diese einen erheblichen Qualifikationsnachteil hatten: 1977 war eine Facharbeiterausbildung für als schwarz klassifizierte Beschäftigte zwar noch untersagt, das Verbot wurde aber bereits in vielen Betrieben durch interne Schulungsprogramme faktisch unterlaufen. Im fünften Abschnitt wurde der Ausbau von betrieblichen Sozialleistungen wie etwa einem kostenlosen Bustransfer zum Arbeitsplatz, aber auch die Verbesserung der Lebensbedingungen der Beschäftigten und ihrer Familien gefordert. Als sechster Punkt wurde die Aufhebung der sogenannten kleinen Apartheid genannt, der Trennung im alltäglichen Leben der Fabriken zum Beispiel in Kantinen oder Waschräumen. Schließlich sollten die Unternehmen jährlich an die Regierungen ihrer Heimatländer über die erreichten sozialen Fortschritte berichten. Dieser Punkt war der umstrittenste in der bundesdeutschen Debatte, griff die Rechenschaftspflicht doch aus Sicht vieler Unternehmensvertreter am tiefsten in die unternehmerische Handlungsfreiheit ein.

Der Verhaltenskodex war vom Auswärtigen Amt vorbereitet worden. Insbesondere Bundesaußenminister Hans-Dietrich Genscher (FDP) drängte darauf, in der Politik gegenüber Südafrika neue Zeichen zu setzen. Genscher reagierte auch auf außenpolitischen Druck: Nach der UN-Konferenz über Apartheid in Lagos im August 1977, auf der vor allem afrikanische Staaten scharfe Kritik an der westlichen Politik und den ökonomischen Verflechtungen mit Südafrika formulierten, wurde im Rahmen der EPZ beschlossen, am 19. September einen Verhaltenskodex der EG zu veröffentlichen. Das Bundeswirtschaftsministerium erhielt nur kurzfristig einen Entwurf und konnte nur noch versuchen, den Text »aufzuweichen (d. h. ihn auf einige politische Leitlinien zu beschränken)«, wie es in einem internen Vermerk hieß[2]. Das Ziel der Unternehmensverbände und des Wirtschaftsministeriums, einen verpflichtenden Verhaltenskodex zu verhindern und auf die unverbindlichen Empfehlungen der OECD für multinationale Unternehmen zu verweisen, war nicht mehr zu erreichen.

Das rasche Vorgehen des Auswärtigen Amtes führte in den Unternehmen zu großer Verärgerung. Außen- und Wirtschaftsressort hatten seit Anfang 1977 mit Unternehmensverbänden wie dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und dem Deutschen Industrie- und

1 Homelands waren eine wesentliche Säule der Apartheid-Politik: Die als schwarz klassifizierte Bevölkerung wurde rechtlich zehn sogenannten Homelands zugeordnet, traditionellen und agrarisch geprägten Siedlungsgebieten der verschiedenen Ethnien, die nur etwas mehr als zehn Prozent der Fläche Südafrikas ausmachten. Daher galten Schwarze in der Republik Südafrika als Ausländer:innen, die mit Ausweisung rechnen mussten. Von den zehn Homelands wurden bis 1981 vier unabhängig, aber vollständig von Südafrika kontrolliert und daher international nicht anerkannt.

2 V C (Dr. Mueller-Thuns) an Abteilungsleiterin V n. R., 8. September 1977, in: Bundesarchiv Koblenz, B 102/212874.

Handelskammertag (DIHT) über Maßnahmen verhandelt, um auf die seit dem Massaker von Soweto im Juni 1976 zunehmende internationale Verurteilung Südafrikas zu reagieren. Zum einen ging es um Hermes-Bürgschaften, mit denen Großinvestitionen im Ausland seitens des Bundes abgesichert wurden. Zum anderen wurde über einen ›Verhaltenskodex‹ verhandelt. Insbesondere die im März 1977 verkündeten amerikanischen Sullivan Principles – eine Selbstverpflichtung amerikanischer Unternehmen zur nichtdiskriminierenden Praxis in Südafrika (Möckel 2018) – schien dem Auswärtigen Amt eine interessante Maßnahme. Allerdings hatten sich bundesdeutsche Unternehmensvertreter dagegen ausgesprochen: Sie hielten einen solchen Verhaltenskodex für eine Art Schuldeingeständnis, bezweifelten die Wirksamkeit oder fürchteten, gegen südafrikanische Gesetze zu verstoßen. Vor allem aber erkannten sie in einer solchen Selbstverpflichtung eine Politisierung der Außenwirtschaft. Diese würde das »Vertrauen in die Vertragstreue und Zuverlässigkeit der deutschen Exportwirtschaft« schwächen, eines der »wenigen uns verbliebenen Trümpfe im immer härter gewordenen Wettbewerb gegen eine von Währungsentwicklungen und politischen Subventionen begünstigte internationale Konkurrenz« schrieb der Präsident des Vereins Deutscher Maschinenbauanstalten.[3] Es ging nicht allein um Südafrika, sondern um grundsätzliche wirtschaftspolitische Fragen. Die Nichteinmischung in politische Angelegenheiten des Aufnahmelandes galt international als Grundlage von Handelsbeziehungen. 1968 hatte der damalige Bundesaußenminister Willy Brandt (SPD) noch gegenüber bundesdeutschen Diplomaten in Afrika erklärt, dass eine Vermischung von Handel und Politik nicht »ohne Not« erfolgen solle (Rock 2010: 144–146). Diese Leitlinie der bundesdeutschen Außenwirtschaftspolitik war vom sozialliberalen Bundeskabinett beim umstrittenen Bau des Cabora-Bossa-Staudamms im damals portugiesischen Mosambik 1970 bestätigt worden.

Die Unternehmen und ihre Verbände hoben in der Debatte hervor, dass sie die Apartheid ablehnen würden und seit Längerem um soziale Verbesserungen für ihre schwarzen Beschäftigten bemüht seien. Der VW-Vorsitzende Toni Schmücker schrieb an Außenminister Genscher Anfang 1978: »Durch unser pragmatisches Vorgehen in den letzten Jahren haben wir – wie auch andere deutsche Unternehmen – für Tausende von Schwarzafrikanern und Farbigen zur Schaffung von sozialen Verhältnissen beigetragen, die der offiziellen politischen Entwicklung voraus sind.«[4] Ihrem Selbstverständnis nach sahen sich viele Unternehmen als sozial vorbildlich und argumentierten, sie würden zur Inklusion der schwarzen Mitarbeitenden und damit zum Abbau der Apartheid auch ohne einen Verhaltenskodex beitragen können. Aber es wurde auch immer wieder auf die Doppelstandards angesichts von Menschenrechtsverletzungen in Osteuropa oder in anderen afrikanischen Staaten hingewiesen und die Prominenz Südafrikas in der internationalen Menschenrechtsdebatte beklagt – und zwar durchaus auch in rassistischer Diktion. So hatte der ehemalige Vorstandsvorsitzende der Gutehoffnungshütte, Dietrich Wilhelm von Menges, im Namen der Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer des BDI noch Anfang September 1977 an Bundeswirtschaftsminister Hans Friderichs (FDP) geschrieben, dass es angesichts des »hohen Investitionsvolumens« und »des wertvollen dort integrierten Menschenpotentials – des britischen in Südafrika und des deutschen in Namibia« eine »sinnlose Vergeudung dieser Kräfte« wäre, müssten sich die deutschen Unternehmen aus Südafrika zurückziehen. Die Apartheid, so Menges' Haltung, sei nur zu überwin-

3 Dr. Kurt Werner, Präsident des Vereins Deutscher Maschinenbauanstalten, an Bundesaußenminister Hans-Dietrich Genscher, 21. 7. 1977; siehe auch Otto Wolff von Amerongen an Bundesaußenminister Hans-Dietrich Genscher, 15. Juli 1977; Fernschreiben Hanns-Martin Schleyer an Bundesaußenminister Hans-Dietrich Genscher, 15. Juli 1977, alle in: Politisches Archiv des Auswärtigen Amtes (PAAA), Zwischenarchiv 121376.

4 Toni Schmücker an Bundesaußenminister Hans-Dietrich Genscher, 23. 3. 1978, in: University of South Africa (UNISA), Hesse-Versamelig E. G. Blohm, Volkswagen of SA, Correspondance between E. G. Blohm and Volkswagen, Germany 1977–1982.

den, wenn Infrastrukturprojekte finanziert würden, die auch den weißen Südafrikaner nützten, damit sie nicht in eine »Wagenburg« getrieben würden.[5]

Die Wogen glätteten sich etwas, als Ende September 1977 das Auswärtige Amt Vertretern der Wirtschaftsverbände seine politischen Ziele erläuterte und verdeutlichte, dass kein Zwang auf die Unternehmen ausgeübt werden sollte. Es gehe zum einen um eine »friedliche Veränderung«, zum anderen darum, drohende Sanktionsbeschlüsse der UNO zu verhindern. Der Staatssekretär im Auswärtigen Amt Peter Hermes bat darum, sich an die Ziele des Verhaltenskodex zu halten, und signalisierte einen Verzicht auf politischen Druck: »Wie dies zu geschehen habe, sei ausschließlich Sache der Wirtschaft. Die Bundesregierung könne und wolle dazu keine amtlichen Interpretationen geben« notierte Helga Steeg, Abteilungsleiterin im Wirtschaftsministerium anschließend.[6] Vermeidung von Sanktionen und eine nur freiwillige Umsetzung waren auch die Ziele der Unternehmen, daher begrüßten sie nach dem Gespräch in einer Pressemitteilung den Verhaltenskodex und unterstrichen ihre Bereitschaft, die dort formulierten Ziele umzusetzen. Allerdings blieb die Frage der Informationspflicht strittig, seitens der Unternehmen wurde vor allem die öffentliche Nennung von Firmennamen abgelehnt. Außerdem bestand kein Vertrauen gegenüber dem Auswärtigen Amt. Nach langem Hin und Her einigten sich die Beteiligten darauf, dass die Berichte der Unternehmen an das Bundeswirtschaftsministerium geschickt, dort zusammengestellt und anonymisiert veröffentlicht werden sollten. In den Unternehmen empfanden viele die Berichtspflicht als Zumutung, diese Form der Kontrolle wurde als Eingriff in die freie unternehmerische Entfaltung wahrgenommen. Der Managing Director von BMW South Africa, Eberhard von Koerber, kommentierte intern kritisch: »Es ist sehr bedauerlich, dass der BDI und damit die deutsche Industrie nachgegeben und nun die einzelnen Unternehmen verpflichtet haben, sich einer direkten politischen Berichterstattung an die Regierung zu unterwerfen.« Koerber vermisste die »Solidarität« der Unternehmen untereinander. BMW selbst betrieb eine offensive Informationspolitik, und Koerber behauptete, dass sie bereits ohne einen Verhaltenskodex Diskriminierungen beseitigt hätten.[7]

Anfang 1980 erschien die erste »Zusammenfassung der Berichte von Unternehmen« durch die Bundesregierung. Von den rund 300 Firmen, die Geschäftsaktivitäten in Südafrika hatten, berichteten anfänglich rund 50, später wohl mehr als 100 Unternehmen. Damit waren rund 90 Prozent der bei Tochterunternehmen bundesdeutscher Firmen tätigen schwarzen Beschäftigten erfasst, viele der anderen Unternehmen hatten nur Geschäftsanteile oder Vertriebsstellen. Sanktionen im Falle einer nicht erfolgten Berichterstattung waren jedoch nicht vorgesehen. Bereits die Erfassung der Unternehmen erfolgte freiwillig, die Behörden mussten sich auf die Angaben der Deutsch-Südafrikanischen Handelskammer in Johannesburg verlassen, eigene Kontrollmöglichkeiten nahmen sie nicht wahr. Die Berichte wurden bis 1992 jährlich von der Bundesregierung veröffentlicht, das Verfahren wurde für alle Seiten bald zur Routine. Die Anti-Apartheid-Bewegung kritisierte demgegenüber die anonyme Berichterstattung und warf den Unternehmen vor, nur kosmetische Korrekturen an ihren Betriebspraktiken vorzunehmen.[8]

Die Wirkung des Verhaltenskodex

Befürchtungen der Unternehmen, die Berichtspflicht könne einer politischen Kont-

5 Dietrich Wilhelm von Menges für die Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer an Bundeswirtschaftsminister Hans Friderichs, 1. 9. 1977, in: PAAA, Zwischenarchiv 121380.

6 Leiterin Abteilung V (Steeg) an Bundeswirtschaftsminister, 29. September 1977, in: Bundesarchiv Koblenz, B 102/212874.

7 Eberhard von Koerber an Horst Avenarius, 16. 3. 1979, in: Unternehmensarchiv BMW, 1996-1 Berichte über Südafrika.

8 Evangelischer Pressedienst, 1979. Deutsche Firmen in Südafrika. Streit um Studie zu EG-Kodex. Frankfurt a. M.: EPD.

rolle ihrer Aktivitäten Tür und Tor öffnen, bewahrheiteten sich nicht. Vielmehr nahmen seit 1977 öffentliche und interne Bekenntnisse gegen die Apartheid in den Unternehmen zu. Volkswagen-Vorstandsmitglied Karl-Heinz Briam skizzierte im Juli 1979 auf einer Reise in Südafrika vor VW-Führungskräften die Kultur im Mutterunternehmen – kooperativer Führungsstil, »convincing, not commanding« und soziale Sicherung für die Beschäftigten seien die Leitmotive. Diese ließen sich nicht einfach von der Bundesrepublik auf Südafrika übertragen, aber das Volkswagen-Leitmotiv sollte öffentlich besser kommuniziert werden: »a human being is a human being«.[9] Eberhard von Koerber reklamierte 1981 vor der Deutsch-Südafrikanischen Kammer für Handel und Industrie die »normative Kraft des Faktischen«.[10] Die deutschen Unternehmen in Südafrika sollten Leuchttürme für gute soziale Bedingungen und eine gleiche Behandlung der Beschäftigten sein. Selbst wenn Koerber ein politisches Mandat von Unternehmen zurückwies, sollten die Unternehmen sich deutlich für eine Überwindung der Apartheid aussprechen.

Waren solche neuen Töne und die sozialen Fortschritte wie höhere Lohnzahlungen und Ausbildungen für schwarze Beschäftigte, die Ende der 1970er Jahre in Südafrika zu verzeichnen waren, ein Ergebnis des Verhaltenskodex? Gewiss nicht. Sie stellten vielmehr Antworten auf interne ökonomische und politische Probleme Südafrikas dar. Die Wertschätzung der Arbeit der schwarzen Beschäftigten war kein Selbstzweck, denn insbesondere die produzierende Industrie litt unter einem eklatanten Mangel an qualifizierten Facharbeitern und -arbeiterinnen. Daher waren in Südafrika schon vor der Aufhebung des Ausbildungsverbotes betriebliche Trainingszentren für schwarze Beschäftigte aufgebaut worden. Seit den frühen 1970er Jahren drängten die meisten südafrikanischen Wirtschaftsverbände auf Lockerungen der zunehmend als dysfunktional und bürokratisch empfundenen Restriktionen des Apartheidregimes für den Arbeitsmarkt, die schließlich 1979 mit der Reform der Arbeitsgesetzgebung weitgehend aufgehoben wurden. Die südafrikanische Wirtschaft, insbesondere die Industrie mit ihrem hohen Anteil ausländischer Unternehmen, gehörte zu den moderaten Reformkräften im Lande (Lipton 1985; Sampson 1987). Ab 1979 waren Ausbildungen für schwarze Beschäftigte ebenso möglich wie die Gründung von nichtrassistischen Gewerkschaften.

Die bundesdeutschen Unternehmen setzten große Hoffnungen auf diese Reformströmungen in der südafrikanischen Wirtschaft. Ähnlich den Vorgaben des Verhaltenskodex wurden ab 1979 in vielen südafrikanischen Industriebetrieben – sowohl einheimischen als auch ausländischen – Ausbildung, Entlohnungen und Sozialleistungen verbessert. Die bundesdeutschen Unternehmen übertraten in ihren Aktivitäten daher kaum südafrikanische Gesetze. Der Forderung des Verhaltenskodex nach Anerkennung von nichtrassistischen Gewerkschaften kamen die Unternehmen erst nach deren Legalisierung ab 1979 nach; als einziges bundesdeutsches Unternehmen hatte Volkswagen ab 1977 mit einer nichtrassistischen Gewerkschaft zusammengearbeitet. In den 1980er Jahren dominierten die nichtrassistischen Gewerkschaften die Arbeitsbeziehungen in den Betrieben, während andere Gewerkschaften erheblich an Bedeutung in den Betrieben verloren. Der vorher größte, politisch moderate Trade Union Council of South Africa löste sich 1986 sogar auf. Die damit verbundenen Verhandlungsroutinen galten schon zeitgenössisch als Modell, wie ein friedlicher Machtwechsel in Südafrika moderiert werden könnte (Webster 1987).

Der Verhaltenskodex bedeutete somit weniger einen handlungsnormierenden Zwang für Unternehmen, sondern fügte sich eher in allgemeine Entwicklungen der Zeit. Der 1978 angetretene Präsident Botha versuchte die Vorherrschaft der Weißen durch Reformen zu si-

9 Speech delivered by Mr. K.-H. Briam to Volkswagen of South Africa Managers on 16 July 1979, in: UNISA, Hesse-Versamelig EG. Blohm, Volkswagen of SA, General Correspondance 1977–1979.

10 Address by Dr. E. von Koerber, Managing Director of BMW South Africa, S. A. German Chamber of Trade and Industry, Cape Town, 25 November 1981, in: University of the Free State, PV 203 – PS 12/11/9. Für den Hinweis auf das Archiv bin ich Gaurav Sud zu Dank verpflichtet.

chern. Die *petty apartheid*, die Segregation im alltäglichen Leben, wurde weitgehend aufgehoben und die Arbeitsmarktreformen sollten helfen, eine schwarze Mittelschicht zu bilden. Im Laufe der 1980er blieb der Kern der Apartheid der Ausschluss der schwarzen Bevölkerungsmehrheit von der politischen Macht. In dieser Frage zeigte sich die Regierung zunehmend starr, insbesondere die »Rubikon-Rede« von Botha vom August 1985 wurde als Ausdruck von Reformunfähigkeit wahrgenommen. Soziale Unruhen, Streiks und die ab 1986 immer wieder verhängten Ausnahmezustände brachten Südafrika an den Rand der Unregierbarkeit. Aus der Wirtschaft wurden Forderungen nach Aufhebung der politischen Apartheid lauter und dringlicher.

Die Wirkung des Verhaltenskodex lag vor allem in einer Verschiebung des Diskurses. Obwohl Zwang gegenüber den Unternehmen fehlte, verdeutlichte die europäische Politik, dass von diesen sozial fortschrittliches Verhalten erwartet wurde und diskriminierende Praktiken in den Betrieben beendet werden sollte. Der Verhaltenskodex hatte seinen Auslöser in der internationalen Politik – unter dem Eindruck der Sullivan Principles und im Rahmen der EPZ. Innenpolitisch war er zudem an eine zunehmend apartheidkritische Öffentlichkeit gerichtet. Seit den frühen 1970er Jahren wurde über Südafrika in europäischen Ländern eine »Anti-Apartheid-Debatte« geführt (Thörn 2006; Andresen, Justke, Siegfried 2021). Die Verurteilung der Apartheid und das Ziel ihrer Überwindung wurden zum Kernbestandteil des öffentlichen Sprechens über Südafrika. Umstritten war vor allem der Weg dorthin: Sollte eine vollständige Isolation Südafrikas zum Ende der Apartheid führen – wie es Befreiungsorganisationen wie der African National Congress (ANC) forderten –, oder sollte im »kritischen Dialog« eine evolutionäre Überwindung erreicht werden? Die erste Position vertrat unter den westlichen Regierungen vor allem Schweden, das 1979 Neuinvestitionen für schwedische Firmen in Südafrika gesetzlich verbot. Innerhalb der EG drängte nur Dänemark auf ein Investitionsverbot, hingegen waren die Bundesrepublik, Großbritannien und Frankreich außenpolitisch bemüht, die Wirtschaftsbeziehungen mit Südafrika auch aus eigenem Interesse, so an der Sicherung von Export-Arbeitsplätzen und den südafrikanischen Rohstoffen, aufrechtzuhalten und Wirtschaftssanktionen zu verhindern. Sie propagierten den »kritischen Dialog« als probates außenpolitisches Mittel und versuchten zugleich, ihre Ablehnung der Apartheid zu verdeutlichen. In diesem Spagat von Dialog und Ablehnung fungierte der Verhaltenskodex als politisches Zeichen der EG-Staaten. Darüber hinaus stellte er eine Einflussnahme auf unternehmerisches Verhalten in Form von Verhaltensregeln dar, wie sie damals zu einem häufigeren Mittel wurden. »Wohlverhaltenserklärungen« seien zu einer »Modeerscheinung« geworden, hieß es 1977 spöttisch aus der Deutschen Botschaft in Pretoria.[11] Bereits 1974 hatte das britische Parlament einen »Code of Practice« für britische Unternehmen beschlossen, der Ausgangspunkt für den 1977 beschlossenen »Code of Conduct« in der EG war. Schwedische Unternehmen gaben sich ebenfalls 1974 Verhaltensregeln, und 1976 hatte die Urban Foundation, eine Stiftung der südafrikanischen Wirtschaft zur Unterstützung der schwarzen Bevölkerungsmehrheit, ähnliche Verhaltensregeln aufgestellt.

Über den Fall Südafrika hinaus wurden Verhaltensregeln zu einem Ausgangspunkt für Selbstverpflichtungen multinationaler Unternehmen und praktischer Ausdruck neuer wirtschaftsethischer Vorstellungen. Unternehmenseigene Erklärungen zur Corporate Social Responsibility oder Diversität fungieren bis heute als ethische Normsetzungen und Selbstbegrenzungen. Dabei waren diese Erklärungen lange Zeit von einem »Menschenrechtsminimalismus« geprägt: Menschenrechte einzuhalten galt als moralischer Anspruch für Unternehmen, nicht als politischer. Mit dem Ende der Blockkonfrontation ist jedoch eine Verlagerung zu beobachten, mit der multinationale Unternehmen sich

11 Überlegungen zur Abgabe einer Prinzipienerklärung durch in Südafrika tätige deutsche Firmen, Botschaft Pretoria an Auswärtiges Amt, 23. Juni 1977, Unterzeichner Dr. Schmidt (Hier Durchschlag an BMWi), in: Bundesarchiv Koblenz, B 102/212874.

nicht allein zu den Menschenrechten bekennen, sondern deren Umsetzungen aktiv und über die betriebliche Ebene hinaus betreiben sollen – so beim Gesundheits- oder Umweltschutz (Wettstein 2012; Kline 2002). In der Bundesrepublik ist das 2021 verabschiedete Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – kurz Lieferkettengesetz – ein wichtiges Zeichen für diese Entwicklung. Das Lieferkettengesetz unterstellt international agierenden Unternehmen eine Sorgfaltspflicht nicht nur für eigene Arbeitnehmer:innen, sondern inzwischen auch für die Beschäftigten von Zulieferern und macht sie für Arbeitsbedingungen in anderen Ländern mit verantwortlich. Der Verabschiedung gingen jahrelange Debatten voraus, und erst als zu wenig Unternehmen freiwillig Verantwortung übernahmen, kam das Gesetz zur Verabschiedung – es gilt aber erst ab 2023.

In Südafrika hatte diese globale Entwicklung schon früher stattgefunden. Die Apartheid-Debatte seit den 1970er Jahren markierte eine moralische Grundlinie für multinationale Unternehmen, die in den Verhaltensregeln definiert wurden. Der EG-Verhaltenskodex zeigte dabei, dass Unternehmen zwar bereit waren, Verantwortung für die soziale Situation ihrer Beschäftigten zu übernehmen, aber Kontrolle und Vorgaben aus der Politik ablehnten. Diversität und menschenrechtliche Normen wurden für deutsche Unternehmen akzeptabel, aber nicht gesetzlicher Zwang. Diese Grundhaltung prägte die Debatten Ende der 1970er Jahre ebenso wie jene der Gegenwart.

Literatur

Andresen, Knud, 2021. Between Goodwill and Sanctions: Swedish and German Corporations in South Africa and the Politics of Codes of Conduct. In: ders., Sebastian Justke und Detlef Siegfried (Hg.). Apartheid and Anti-Apartheid in Western Europe. Basingstoke: Palgrave, 25-48.

Andresen, Knud, Sebastian Justke und Detlef Siegfried (Hg.), 2021. Apartheid and Anti-Apartheid in Western Europe. Basingstoke: Palgrave.

Kline, John M., 2002. Business Codes and Conduct in a Global Political Economy. In: Oliver F. Williams (Hg.). Global Codes of Conduct. An Idea Whose Time has Come. Notre Dame, IN: Univ. of Notre Dame Press, 39–56.

Lipton, Merle, 1985. Capitalism and Apartheid. South Africa, 1910–84. Aldershot: Gower, and Temple, Smith.

Möckel, Benjamin, 2018. Die Sullivan Principles (1977). In: Arbeitskreis Menschenrechte im 20. Jahrhundert (Hg.). Quellen zur Geschichte der Menschenrechte, Januar 2018. Nürnberg: AK Menschenrechte im 20. Jahrhundert. URL: https://www.geschichte-menschenrechte.de/schluesseltexte/die-sullivan-principles-1977

Rock, Philipp, 2010. Macht, Märkte und Moral. Frankfurt a. M. u. a.: Peter Lang.

Sampson, Anthony, 1987. Black & Gold: Tycoons, Revolutionaries and Apartheid, London: Hodder & Stoughton.

Thörn, Håkan, 2006. Anti-Apartheid and the Emergence of a Global Civil Society. Basingstoke, New York: Palgrave Macmillan.

Webster, Eddie, 1987. The Independent Black Trade Union Movement in South Africa. A Challenge to Management. In: Michel Albeldas und Alan Fischer (Hg.). A Question of Survival. Conversations with Key South Africans. Johannesburg: Jonathan Ball Publishers, 21–29.

Wettstein, Florian, 2012. CSR and the Debate on Business and Human Rights: Bridging the Great Divide. Business Ethics Quarterly, 22 (2012), no. 4, 739–770.



Quelle: Karikatur von Claus Arnold, »Der Schwarzspieler« (1955), in: Musik und Dichtung – Organ für die Rechte der Urheber in aller Welt – Zeitschrift für das geistige Eigentum 2 (1955), 8.

Robert Bernsee

Schwarzspieler und andere Piraten

Moralisierung am Beispiel von Urheberrechtsdebatten nach 1945

Nutzung: Eigentum
Entfaltung
Innovation

Moral rights – moralische Rechte oder Moralrechte – diesen Begriff würde man als juristischer Laie eher bei Menschenrechten, im Staats- oder Kirchenrecht vermuten. Tatsächlich handelt es sich dabei um einen englischsprachigen *terminus technicus* im Zusammenhang mit Urheberrechten. Er ist den meisten Rechtsräumen bekannt, im Deutschen als Urheberpersönlichkeitsrechte. Ursprünglich stammt diese Rechtsfigur aus der französischen Juristensprache, *moral rights* ist eine Übersetzung von *droit moral*. Es umfasst das Recht der Anerkennung der Urheberschaft, das Recht auf Veröffentlichung sowie auf Änderung des Werkes (Rigamonti 2007). Damit deutet sich an: Wenn es um Urheberrecht geht, dann geht es zugleich um Moral oder »moralische Probleme«.

Urheberrechte umfassen mehr als diese *moral rights*. Zu ihnen gehören vor allem ökonomisch verwertbare Rechte, also beispielsweise Vervielfältigungs- oder Senderechte. Derlei Rechte können verkauft, vermietet oder lizenziert werden. Viele Künstler und Autorinnen leben von der ökonomischen Verwertung ihrer Werke, manche Medienkonzerne, wie etwa Walt Disney, verdienen damit Milliardenbeträge. Urheberrechte sind für die sogenannte Kreativwirtschaft, zu der neben der Medienbranche auch die Softwareindustrie oder das Architekturwesen gehören, zentrale Einkommensquellen und Vermögensgegenstände. Klar ist also: Wenn vom Urheberrecht die Rede ist, dann wird auch von wirtschaftlichen Interessen gesprochen.

Moral und Ökonomie vereinen sich also par excellence in diesem Rechtsbereich. Urheberrechte bilden deshalb ein interessantes Anschauungsobjekt für die Aushandlung und Verschränkung dieser Phänomene. Dieser Essay soll Aufschluss darüber liefern, welche Moralisierungen und damit Moralkonflikte sich bei Urheberrechtsdebatten beobachten lassen. »Moralisieren« meint hier die kommunikative Praxis, soziales Handeln und Sprechen in Zusammenhang mit Moral zu bringen. Soziales Handeln — und damit auch ökonomisches Handeln — ist per se weder moralisch noch unmoralisch. Es erlangt diese Qualität erst durch die Zuschreibung der beobachtenden Zeitgenossen. Moral wird also als ein Bewertungsphänomen begriffen, dessen konkreter Inhalt zeitlich variiert. Damit folgt dieser Beitrag der zentralen Prämisse dieses Bandes, dass es keinen prinzipiellen Gegensatz von Moral und Ökonomie gibt, sondern nur einen Gegensatz von denjenigen Moral- und Ökonomiekonzeptionen, die Zeitgenossen (explizit oder implizit) artikulieren. Dieser Prämisse folgend, lassen sich Urheberrechtskonflikte als Auseinandersetzungen begreifen, in denen das »Moralische« (und damit auch das »Ökonomische«) ausgehandelt wurde. Ausgangs- und Mittelpunkt des Beitrages stellt die oben abgedruckte Karikatur aus den 1950er Jahren dar – eine Quelle, die wie ein Brennglas die Moralkonflikte in den bundesdeutschen Urheberrechtsdebatte einfängt.

Der Beitrag gliedert sich in drei Teile: Zunächst erfolgt eine detaillierte Analyse der zugrunde liegenden Quelle. Im zweiten Schritt folgt die Kontextualisierung der Quelle. Zentral ist hier einerseits der Zusammenhang zu den bundesdeutschen Urheberrechtsdebatten zwischen den 1950er und 1970er Jahren sowie andererseits die Einordnung der Karikatur in die

https://doi.org/10.46500/83535200-003 | CC BY-NC 4.0

historische Ikonisierung von Urheberrechtsdebatten, zumal mit Blick auf das Piratenmotiv. Der Essay endet mit einer Diskussion darüber, wie Moral und Ökonomie in den Urheberrechtsdebatten zusammenhängen.

Moral im Bild oder: die Karikatur »Der Schwarzspieler«

Die Karikatur von Claus Arnold (1919—2014) entstammt der Zeitschrift »Musik und Dichtung« und erschien in der Ausgabe des Jahres 1955 (Arnold 1955: 8). Sie besteht aus drei Bildern. Diese ähneln sich strukturell und enthalten jeweils einen kurzen Text. Jedes Bild zeigt zwei Personen, von denen eine schwarz gekleidet ist und in die Sprecherposition versetzt wird. Die erste Szene zeigt den Eingang zu einem Gasthaus und zwei Herren. Der eine, wohl Kellner oder Gastwirt, hetzt mit einem Zettel in der Hand dem anderen hinterher, der — in schwarz gekleidet — offenbar Reißaus nimmt. Die Szenerie ist »Der Schwarzesser« tituliert, passend zum Ausruf des Kellners: »Haltet den Zechpreller! Er hat nicht bezahlt!« Das zweite Bild mit dem Titel »Der Schwarzjäger« enthält eine Waldszene: im Hintergrund ein kleiner Forst, im Vordergrund ein erlegtes Wildtier und zwei Männer. Einer — wieder schwarz gekleidet und mit Schiebermütze — macht sich mit einem Messer an dem Wild zu schaffen, während der andere — in Waidmannsausrüstung — entschlossen seine Hand auf die Schultern des Ersteren legt und wortwörtlich den Dieb ergreift: »Hab ich dich endlich, dich Wilddieb!« Die dritte Szene spielt schließlich in einem öffentlichen Lokal. Während im Hintergrund einige Gäste an Tischen sitzen, befinden sich im Vordergrund zwei Personen vor einer Musikbox. Die schwarz gekleidete Person will eine Schallplatte abspielen, die andere Person, ein Gast des Lokals, steht von seinem Tisch auf und richtet den Zeigefinger auf den schwarz gekleideten Herrn: »Sie stehlen ja die Musik!«, worauf sein Gegenüber erwidert: »Was fällt Ihnen ein! Ich werde Sie wegen Beleidigung belangen! Ich diene der Allgemeinheit!« Analog zu den beiden ersten Szenen ist dieses Bild »Der Schwarzspieler« tituliert.

Jedes der Bilder konstruiert eine Diebstahlsituation: Das erste Bild dokumentiert eine Zechprellerei, das zweite eine Wilderei und das dritte den Diebstahl von Musik. In jedem Bild verübt eine schwarz gekleidete Person einen Diebstahl. Der Karikaturist erfindet analog zum bekannten »Schwarzfahrer« und »Schwarzbrenner« neue Bezeichnungen für diese Diebstähle und überträgt sie in seine Bildsprache: die wortwörtliche Schwarzmalung kennzeichnet eine Abweichung vom »Normalen«, die als negativ gedeutet wird. Arnold bringt so völlig verschieden ausgeprägte Aneignungen fremden Guts auf einen gemeinsamen Nenner: »Schwarzessen« ist demnach in seiner Negativität vergleichbar mit »Schwarzjagen« und »Schwarzspielen«. Als Diebstahl ist jede dieser Tätigkeiten wenigstens unmoralisch, wenn nicht sogar widerrechtlich, da sie von »normalen« Handlungen abweicht.

Mit anderen Worten: Die Karikatur konstruiert nicht nur, was als Diebstahl und damit als unmoralisch zu verstehen sein soll. Vielmehr gibt sie eine spezifische Vorstellung davon wieder, was als normal und moralisch gilt: Moralisch verhält sich, wer die eingenommene Mahlzeit im Gasthaus bezahlt, wer über eine Jagdberechtigung verfügt oder wer das Spielen von fremder Musik vergütet hat — und, womöglich auch, wer das Fehlverhalten aufdeckt und es zur Sprache bringt. Es findet also ex negativo eine Moralisierung statt: Die Illustration des Devianten konstruiert das Moralische selbst. Es gibt jedoch einen entscheidenden Unterschied zwischen den beiden ersten Szenen und der dritten: Während der »Schwarzesser« und der »Schwarzjäger« mit Flucht oder Überraschung auf die Entdeckung ihrer Taten reagieren, drückt der *Schwarzspieler* sein Unverständnis über die Anklage des Diebstahls aus. Er sieht sein Handeln keineswegs als unmoralisch an, sondern hält es — im Gegenteil — sogar für der Allgemeinheit förderlich.

Für Claus Arnold müssen diese Situationen durchweg als Diebstahl begriffen werden, sie sind klar unmoralisch. Im Falle der Aneignung von Kreativgütern, hier versinnbildlicht durch das öffentliche Abspielen einer Schallplatte, existiert jedoch kaum ein Unrechtsbewusstsein. Vielmehr gilt die Aneignung vielen Menschen als legitim, obwohl sie sich aus der Per-

spektive des Karikaturisten nicht von anderen Diebstählen unterscheidet.

Der »Schwarzspieler« im Kontext der bundesdeutschen Urheberrechtsdebatten

Die Karikatur war Symptom eines Konflikts im bundesdeutschen Urheberrechtsdiskurs während der 1950er Jahre. Zu diesem Zeitpunkt hatten in der Bundesrepublik Reformbemühungen um das Urheberrecht eingesetzt, das als nicht mehr zeitgemäß galt. Bis dahin geltende Bestimmungen stammten noch aus dem Kaiserreich und verteilten sich auf zwei verschiedene Gesetze: das Literatururheberrechtsgesetz von 1901 (LUG) sowie das Kunsturheberrechtsgesetz von 1907 (KUG) (Maracke 2003: 47–50). Neue technologische Entwicklungen wie etwa Magnettonband oder Rundfunk erhöhten den Bedarf nach urheberrechtlichen Regelungen, die über bisherige punktuelle Korrekturen hinausgingen. Zudem war eine Anpassung des nationalen Urheberrechts aufgrund der internationalen Rechtsentwicklung nötig geworden: Das wichtigste internationale Urheberrechtsabkommen, die sogenannte Berner Übereinkunft von 1886, hatte zwischenzeitlich mehrere Revisionen erfahren, die eine Harmonisierung mit dem bundesdeutschen Recht notwendig machten (Maracke 2003: 20 f.).

Überhaupt erzeugte der neuerliche Aufstieg naturrechtlicher Positionen nach 1945 Handlungsdruck: So enthielt etwa die UN-Menschenrechtscharta von 1948 einen Passus zum Urheberrecht, der einerseits allen Menschen das Recht zusprach, frei am Kulturleben der Gemeinschaft teilzunehmen und die Künste zu genießen. Andererseits — und dies war für die einsetzenden Reformbemühungen besonders herausfordernd — beinhaltete die Charta das Recht eines jeden Menschen auf Schutz seiner moralischen und materiellen Interessen an jedem wissenschaftlichen oder künstlerischen Werk, das er geschaffen hat (Art. 27).[1] Mit »moralisch« war etwa gemeint, dass Autorinnen oder Künstler vor einer Deformierung oder unerlaubten Imitierung ihrer Werke geschützt werden sollten – und damit vor einem Eingriff in ihre Persönlichkeitsrechte. Mit anderen Worten: Die Charta enthielt im Grundsatz die bereits angesprochenen *moral rights*, die in vielen nationalen Rechtsräumen, darunter die Bundesrepublik, noch keinen Bestandteil des Urheberrechts bildeten. Die technologischen und rechtlichen Entwicklungen forderten nicht nur den bundesdeutschen Gesetzgeber heraus, das Urheberrecht zu reformieren, sondern auch die Parlamente anderer Staaten, etwa in Frankreich oder den USA. Der Anpassungsdruck war also allerorts hoch.

In der Bundesrepublik gründete das Justizministerium bereits 1950 eine Kommission, um ein neues einheitliches Urheberrechtsgesetz vorzubereiten. Diesem Gremium gehörten Regierungsbeamte an, aber auch Rechtsexperten und verschiedene Vertreter der Interessengruppen, zumal die Verwertungsgesellschaft GEMA und die Verlage (Maracke 2003: 57–60). Die Kommission sollte gemeinsam einen Gesetzesentwurf ausarbeiten, der den zeitgenössischen Erfordernissen sowie den Erwartungen des Gesetzgebers und der Interessengruppen entsprach. Dazu kam es allerdings nicht, da die Meinungen innerhalb des Gremiums deutlich auseinandergingen. Infolgedessen lösten sich die Ministerialbeamten aus der Kommission und legten 1954 einen eigenen Entwurf vor, der in der Folge zum Dreh- und Angelpunkt der Debatte um das Urheberrecht wurde.

Strittig war die Grundsatzfrage, wie die Beziehung zwischen Werk und Urheber zu konstruieren sei. Die Befürworter eines starken Urheberrechts forderten, das Werk rechtlich wieder als »geistiges Eigentum« zu bezeichnen. Die Beiträger der 1955 erschienenen Schrift »Urheberrechtsreform — ein Gebot der Gerechtigkeit« argumentierten etwa, insbesondere unter Rückgriff auf das Naturrecht, dass die Ungleichbehandlung von immateriellem und materiellem Eigentum unzutreffend sei,

1 United Nations General Assembly, 1948. Universal Declaration of Human Rights. Paris, Art. 27.

und behaupteten eine Analogie von schöpferischen Gütern und Grundeigentum.[2] Die bisherige Gesetzgebung habe diese Konstellation zu wenig beachtet und den Urheber damit um seinen gerechten Anteil an der Verwertung des Gutes gebracht. Diese Position konnte sich auf die jüngere Rechtsprechung stützen, da der Bundesgerichtshof im sogenannten Magnettonbandurteil von 1955 explizit den Terminus »geistiges Eigentum« verwandte. Die Gegenseite widersprach dieser Ansicht. Sie argumentierte, dass allein durch die Einführung der *moral rights* — also der Urheberpersönlichkeitsrechte — Urheberrechte anders zu behandeln seien als materielles Eigentum. Zudem sei Eigentum an eine Sache gebunden, also an etwas Materielles, was beim Urheberrecht nicht der Fall sei. Die Kritiker betonten die »soziale Gebundenheit« von Urheberrechten.[3] Diese sollten schöpferisch tätige Personen dazu anregen, mehr Werke zu kreieren und damit den Nutzen für die Allgemeinheit zu erhöhen. Dieses im Kern utilitaristische Argument beruhte auf der Annahme, dass derlei Werke von jeder Person genossen werden konnten, ohne diese zu verbrauchen. In dieser Hinsicht unterschieden sich schöpferische Werke von anderen Gütern; ihr Genuss wird lediglich von der Anzahl der verfügbaren Kopien beschränkt. Der Verweis auf die »soziale Gebundenheit« war ein wichtiges Argument für die zeitliche Begrenzung von Urheberrechten für ein Werk, das nach Ablauf einer Schutzfrist in die Gemeinfreiheit eingeht.

Die Karikatur von Claus Arnold, selbst als Zeichner Urheber und von der Neuregelung betroffen, rekurriert auf diesen Konflikt. Sie richtet sich gegen das Argument der »sozialen Gebundenheit«, auf das die dritte Zeichnung mit der Berufung auf die »Allgemeinheit« verweist. Der Karikaturist deutet diese Argumentation als den Versuch, den Diebstahl zu legitimieren — und lehnt das Argument ab. In dieser Ablehnung befand sich der Karikaturist in guter Gesellschaft: Willy Richartz etwa, Jurist und stellvertretender Chef des bundesdeutschen Komponistenverbandes, bezeichnete die »soziale Gebundenheit« als »Märchen« und forderte, ähnlich wie andere, aufgrund des Eigentumscharakters schöpferischer Werke die Abschaffung der Schutzfrist zugunsten eines unbefristeten Urheberrechtschutzes.[4] Nach seiner Auffassung brachten die geltenden Regelungen »die Urheber um das Ihrige«. Auch andere deuteten das bestehende Urheberrecht als eine Enteignung der schöpferisch tätigen Person. Derlei Stimmen kamen von Befürwortern eines stärker autorenfreundlichen Urheberrechts, für die das bisherige Recht den Diebstahl am Eigentümer des schöpferischen Werkes, also der Künstlerin oder des Musikers, gesetzlich legitimierte.

Die Zeitschrift »Musik und Dichtung«, in der die Karikatur veröffentlicht wurde, bildete ein kurzlebiges Forum der Auseinandersetzung um das bundesdeutsche Urheberrecht. Kurzlebig war es deshalb, weil nur zwei Ausgaben erschienen — in den Jahren 1954 und 1955. Nichtdestotrotz entfaltete die Zeitschrift einige Wirkmacht in der bundesdeutschen Urheberrechtsdebatte. Dieser Umstand lag nicht unbedingt an dem Grußwort des Bundeskanzlers Konrad Adenauer in der ersten Nummer. Vielmehr beteiligten sich prominente Politiker, Musik- oder Literaturschaffende mit eigenen Artikeln, darunter der Dichter Gottfried Benn und der Ökonom Wilhelm Röpke. Zudem nahmen Gelehrte in rechtswissenschaftlichen Periodika Bezug auf Artikel, so etwa in der »Juristenzeitung«.[5] Wenngleich »Musik und Dichtung« ein Forum für die bundesdeutsche Urheberrechtsdebatte darstellte und dazu

2 Ermecke, Gustav, 1954. Zum Schutz des geistigen Eigentums. In: Heinrich Lehmann, Willy Richartz, Johannes Overath und Gustav Ermecke (Hg.), Urheberrechtsreform – ein Gebot der Gerechtigkeit. Berlin: De Gruyter, 15–30.

3 Roeber, Georg, 1956. Urheberrecht oder geistiges Eigentum. Baden-Baden: Verlag für angewandte Wissenschaft.

4 Richartz, Willy, 1954. Forderungen an das neue Musik-Urheberrecht. In: Heinrich Lehmann, Willy Richartz, Johannes Overath und Gustav Ermecke (Hg.), Urheberrechtsreform – ein Gebot der Gerechtigkeit. Berlin: De Gruyter, 39–69, hier 49.

5 Kleine, Heinz, 1955. Probleme der Urheberrechtsreform. Juristenzeitung 10 (1955), no. 8, 225–232, hier 225.

wichtige Argumente beisteuerte, blieb die Argumentation einseitig und unterstützte ein autorenfreundliches Urheberrecht. Neben Artikeln fungierten dabei Karikaturen als Medium, um die Argumente der sehr abstrakten Debatte zu veranschaulichen und diese somit — jedenfalls potentiell — einem breiten Publikum zugänglich zu machen.

Zum weiteren Kontext der Karikatur gehört nicht nur die politisch-rechtliche Entwicklung. Dazu zählt auch die historische Ikonisierung des Diebstahls im Zusammenhang mit Urheberrechten. Es ist erstaunlich, dass eine klassische Referenz keine Rolle im bundesdeutschen Ringen um ein neues Urheberrecht der 1950er und 1960er Jahre spielte: der Pirat bzw. der Vorwurf der Piraterie. Spätestens seit dem 17. Jahrhundert, also noch vor dem ersten Urheberrechtsgesetz, dem britischen *Statute of Anne* von 1710, war das Piratenmotiv gängig, um die Vertreiber und Nutzer unerlaubter Kopien schöpferischer Werke zu stigmatisieren, etwa bei Thomas Dekker im Jahr 1603.[6] Im 19. Jahrhundert, als in vielen Ländern erste Urheberrechtsregelungen in Kraft traten, erlebte dieses Motiv in Bild und Text eine erste Blütezeit.[7] Die Bedeutung der Piratenmetapher für die Aushandlung von Urheberrechten ist dabei nicht zu unterschätzen: Ähnlich wie die Anschuldigung des Diebstahls diente der Vorwurf der Piraterie dazu, bestimmte Handlungen und Kopierpraktiken als deviant zu moralischem Verhalten zu kennzeichnen. Piraterie in ihrer ursprünglichen Form aus dem Seewesen kennzeichnete Übergriffe auf das Hab und Gut von Händlern, sie galt (und gilt) als Störung des Warenhandels und war zumeist gewalttätig.

Einzug in die Urheberrechtsdebatten hielt die Piratenmetapher erneut in den 1980er Jahren. Zu diesem Zeitpunkt startete die Musikbranche in den USA und im Vereinigten Königreich eine Kampagne gegen das sogenannte *home taping*, also die Praxis, Musik aus dem Radio oder von Schallplatten auf leere Kassetten zu überspielen. Unter dem Slogan »Home Taping Is Killing Music« versuchte etwa der Branchenverband British Phonographic Industry, die (potenziellen) »Übeltäter« von der vermeintlichen Unrechtmäßigkeit ihres Handelns zu überzeugen (Bottomley 2015: 123–145). Garniert mit einem leicht abgewandelten Jolly Roger, dem Symbol für Piraterie, bei der eine Kassette statt eines Totenkopfes zu sehen war, fand der Slogan einige Verbreitung. Zudem sorgte er für einige Kreativität unter den Kritikern der Kampagne, die auf diese Aktion parodistisch reagierten. So ersetzten einige von ihnen die Kassette durch einen Kochtopf (»Home Cooking Is Killing The Restaurant Industry«) oder eine Nähmaschine (»Home Sewing Is Killing Fashion«) als potenzielle Totengräber von Gastronomie und Modeindustrie (Fruth 2018: 133). Neben dem Motiv der Totenkopfflagge ist die Wortwahl interessant: Die kritisierte Praxis des *home taping* töte Musik, von ihr gehe also Gewalt aus.

In dieser Schärfe war der Vorwurf im ausgehenden 20. Jahrhundert neu, die Kritik am *home taping* jedoch nicht: Bereits mit dem Aufkommen der ersten Magnettongeräte in den frühen 1950ern war es zu einer Diskussion über die Folgen für die Musikindustrie gekommen. In der Bundesrepublik wurde diese Debatte zwischen den Geräteherstellern und der Schallplattenindustrie, darunter die GEMA, ausgefochten. Letztere setzte schließlich eine Apparateabgabe auf Magnettonbandgeräte durch (Dommann 2014: 227–234). Das Piratenmotiv fehlte in dieser Debatte allerdings ebenso wie drastische Gewaltmetaphern. Dieser Umstand änderte sich mit der Tonkassette und erst recht, als das Internet in die Haushalte einzuziehen begann und schließlich im 21. Jahrhundert durch Streaming die Geschäftsmodelle veränderte. Dass Anfang der 2010er Jahre dann die Piratenmetapher eine einschneidende Umdeutung als subversives Element gegen das Urheberrecht erfuhr, sei nur am Rande erwähnt.

Bleibt für den Kontext der oben erwähnten Karikaturen zu erörtern, wie die bundesrepublikanische Debatte der 1950er und 1960er Jahre ausging. Nach langer Auseinandersetzung verabschiedeten Bundestag und Bundesrat 1965 ein neues Urheberrechtsgesetz (Maracke 2003:

6 Dekker, Thomas, 1603. The vvonderfull yeare. 1603. London: Thomas Creede.

7 Z. B. Keppler, Joseph Ferdinand. The Pirate Publisher. Puck Magazine 18, no. 468, 24. 2. 1886.

265 f.), das insgesamt autorenfreundlich war, da es Vergütungen für Werkschöpfer bei jedweder gewerblichen Aufführung und Nutzung festlegte sowie die Urheberpersönlichkeitsrechte (*moral rights*) gesetzlich einführte. Eine Aufhebung der Schutzfrist erfolgte nicht; allerdings verlängerte der Gesetzgeber die Frist auf siebzig Jahre nach dem Tod des Werkschöpfers und verlängerte damit die Zeit, in der Vergütungen fällig wurden. Diese Geltungsdauer urheberrechtlicher Regelungen war damals im internationalen Vergleich einzigartig lang und bildete einen wichtigen Referenzpunkt für Reformen in anderen nationalen Rechtsräumen sowie auf internationaler Ebene.

Trotz des neuen Gesetzes war der Reformprozess noch nicht zu seinem Ende gekommen. Bereits Ende der 1960er Jahre machten unter den Werkschöpfern und deren Interessengruppen neue Forderungen die Runde, das bestehende Urheberrecht noch autorenfreundlicher zu gestalten. Aus der neuerlichen Auseinandersetzung ging eine Revision des Urheberrechts im Jahr 1972 hervor, dessen wesentliche Änderung die sogenannte Bibliothekstantieme war. Die beteiligten Protagonisten, darunter prominente Fürsprecher wie der Schriftsteller Heinrich Böll, formulierten die gleichen Argumente wie zuvor, darunter die Klage über die »Beraubung« der Urheber und deren Erben, und luden ihre Argumente entsprechend moralisch auf.[8]

Der »Schwarzfahrer« und das Urheberrecht: Perspektiven für Moral und Ökonomie

Wie lässt sich die vorliegende Karikatur und damit die bundesdeutsche Urheberrechtsdebatte im Spannungsfeld von Moral und Ökonomie verorten? Wird Moralisierung als eine Form der Kommunikation begriffen, dann nimmt diese eine moralische Bewertung von Handlungen und Praktiken vor bzw. fordert, bestimmte Werte praktisch anzuwenden, die als moralisch — also positiv — gedeutet werden. Mit anderen Worten, Moral ist eine Deutung der Zeitgenossen und damit zeitgebunden, ebenso wie die Vorstellungen von Ökonomie. Aus diesem Grund erscheint es analytisch wenig sinnvoll, Moral und Ökonomie von vornherein zu trennen bzw. als Gegensätze zu begreifen. So konnten etwa zeitgenössische Konzeptionen von Ökonomie durchaus Elemente beinhalten, die vorher oder nachher dem Phänomen Moral zugeordnet werden konnten. Bei der Betrachtung des Kommunikationsphänomens Moralisierung ist es jedoch analytisch sinnvoll, zwischen Techniken und Themen der Moralisierung zu unterscheiden. »Techniken« meint die Art und Weise, wie sich dieses Kommunikationsphänomen konstituierte. Welche Medien kommen zum Einsatz, welche Argumentationsformen und -logiken lassen sich beobachten? »Themen« hingegen umfasst gesellschaftliche Großkonzepte, deren Bedeutungsinhalte in der Moralisierung verhandelt werden. Beispiele hierfür wären etwa »Gerechtigkeit«, »Gemeinwohl«, »Individualität« oder »Freiheit«. In den Mittelpunkt sollen aber hier die Themen »Eigentum«, »Nutzung« und »Entfaltung« rücken.

Mit Blick auf die Techniken ist zunächst auffällig, dass die Moralisierung in der bundesdeutschen Urheberrechtsdebatte über eine Ikonisierung erfolgte. Der in der Karikatur verwandte Schwarzspieler fungierte als eine Chiffre, um Urheberrechtsdelikte zu veranschaulichen und ein an sich abstraktes Thema wie das Urheberrecht in eine allgemeinverständliche Form zu transferieren. Dadurch wurde die moralische Problematik auch einem nichtjuristischen Publikum vertraut; es gelang also ihre Popularisierung. Ein Mittel der Karikatur war, Urheberrechtsverletzungen in eine Reihe mit allseits bekannten Phänomenen zu bringen, die eindeutig als Diebstahl verstanden wurden, nämlich Zechprellerei und Wilderei. Figuren wie der »Schwarzfahrer«, an dem sich die Neologismen Schwarzesser, Schwarzjäger und Schwarzspieler wohl orientierten, changierten dabei zwischen dem Ikonischen und der sprachlichen Metapher. Interessanterweise tauchte eine etablierte Ikone wie der Pirat in der bundesdeutschen Urheberrechts-

8 Böll, Heinrich, 1985. Ende der Bescheidenheit. In: ders.: Ende der Bescheidenheit. Schriften und Reden, 1969–1972. München: dtv, 54–66.

debatte nicht auf, obwohl sie sowohl vorher als auch danach eine wichtige Rolle spielte. Der Schwarzspieler wirkt weniger aggressiv als der Pirat, er weckt keine Assoziationen von Gewalt oder Tod. Dass dieses weniger scharfe Bild in den 1950er Jahren Verwendung fand, lässt sich vor allem mit der politischen Kultur der frühen Bundesrepublik erklären. Scharfe politische Angriffe waren hier eher die Ausnahme als die Regel, wie andere moralisierende Debatten zeigen, etwa über Korruption und Wirtschaftskriminalität (Engels 2019: 33–43; Doerre 2016: 129–150). Die moralisierende Argumentation fungierte im vorliegenden Fall als Legitimationsverstärker der eigenen Position, hier eines stärkeren, autorenorientierten Urheberrechts.

Die Karikatur Claus Arnolds legt eine weitere Technik der Moralisierung frei, die für Urheberrechtsdebatten bedeutsam ist: die Moralisierung durch das Definieren und Hervorheben des Unmoralischen. Sie illustrierte ein vermeintlich deviantes Verhalten — das entgeltlose Abspielen von Tonträgern in einer Gastwirtschaft — und setzte es mit Diebstahl gleich. Die Moralisierung erfolgte hier also nicht über die Darstellung eines vorbildhaften oder »normalen« Handelns. Vielmehr wählte der Karikaturist eine in seinem Sinne unmoralische Praxis, womit er ex negativo moralisches Handeln konstruierte. Die Karikatur war keine Ausnahme, auch in den Debatten über den Gesetzentwurf war diese Argumentationstechnik verbreitet, zumal unter Befürwortern eines stärkeren Urheberrechts. Sie versuchten einerseits, bestimmte Praktiken als unmoralisch zu deklarieren und damit letztlich zu delegitimieren, andererseits überhöhten sie ihre eigene Position moralisch, indem sie gegnerische Argumente — etwa den Verweis auf das vermeintliche Wohl der Allgemeinheit — als lächerlich (»Märchen!«) darstellten und ihnen damit ihren potenziell moralischen Kern entzogen.

Die Themen der Moralisierung, die Urheberrechtsdebatten kennzeichnen, sind äußerst vielfältig. Besonders augenfällig ist der Gegensatz beim Thema Nutzen, genauer, zwischen den gesellschaftlichen Großkonzepten »Gemeinwohl«/»Gemeinnutzen« und »Eigennutz«. Eine Seite argumentierte für die Begrenzung von Urheberrechten, da Werke der Allgemeinheit einen positiven Nutzen stifteten und deshalb ebendieser Allgemeinheit zugänglich sein sollten. Der anderen Seite, also den Unterstützern eines stärkeren Urheberrechts, unterstellten sie damit implizit, für einen erhöhten Eigennutz des Werkschöpfers (und dessen Erben) einzutreten: Ein unbefristeter und übergreifender Verbleib des Urheberrechts bei Letzteren schwäche den Nutzen für die Allgemeinheit erheblich. Die andere Seite argumentierte durchaus ähnlich, sahen sie doch die kostenlose Nutzung schöpferischer Werke als eigennütziges Verhalten an.

Damit verwandt ist ein weiteres Thema: das Spannungsfeld zwischen individuellem und kollektivem »Eigentum«. Denn offenkundig sahen Befürworter eines starken Urheberrechts die Dinge anders als gerade beschrieben: Sie sprachen keineswegs davon, ihren eigenen Nutzen erhöhen zu wollen, wie von der Gegenseite insinuiert. Die soziale Gebundenheit von Urheberrechten stellten sie deutlich infrage, wobei offenbleiben muss, inwiefern die im Nationalsozialismus überstrapazierte Losung von der sozialen Gebundenheit eine Rolle als Negativfolie spielte (→ Christians, Unterhalt; → Buggeln, Kaufmann). Sie hoben vielmehr den Eigentumscharakter eines urheberrechtlich geschützten Werkes hervor. Der Begriff des geistigen Eigentums kehrte nach 1945 zurück in die bundesdeutsche Debatte um Urheberrechte, analog zu *intellectual property* in der englischsprachigen Diskussion. Dem Eigentumscharakter, so die Befürworter eines starken Urheberrechts, müsse Rechnung getragen werden, da ein schöpferisches Werk ein Ergebnis individueller Schaffenskraft sei und es damit einer ähnlichen Behandlung bedürfe wie anderes Privateigentum. Diese Argumentation findet sich implizit im Vorwurf des Schwarzhörens (also: des Diebstahls) in der Karikatur oder auch in der Piratenmetapher. Gegen diese Absolutstellung als geistiges »Eigentum« argumentierte die Gegenseite wiederum mit der sozialen Gebundenheit von urheberrechtlich geschützten Werken: Sie seien eben nicht ausschließlich Ausdruck eines individuellen Schaffens, sondern auch Ergebnis ihres soziokulturellen Kontexts. Die Gemeinfreiheit – oder im englischsprachigen Raum:

die *public domain* – sorge demnach für eine reichhaltige Allmende, aus der sich alle Mitglieder des Gemeinwesens bedienen (dürfen), ganz gleich, ob es ihnen um Bildung, Unterhaltung oder Inspiration für das eigene Schaffen gehe. In diesem Sinne gehörte jedes Werk, das dieser Allmende mitentsprungen war, eben auch zum kollektiven Eigentum, jedenfalls in Teilen.

Der deutschsprachige Begriff der Gemeinfreiheit verweist auf ein drittes moralisches Thema der Urheberrechtsdebatten, dessen Bedeutungsinhalt ausgehandelt wurde. Gemeint ist das gesellschaftliche Großkonzept »Freiheit«, darunter die Möglichkeit der »Entfaltung« der eigenen Persönlichkeit. Davon zeugt die bereits erwähnte UN-Menschenrechtscharta von 1948. Einerseits hieß es hier: »everyone has the right freely to participate in the cultural life of the community [...and, RB] to enjoy the arts« (UN-Universal Declaration of Human Rights, Art. 27, 1948). Andererseits kennt die Charta das Recht der kreativ tätigen Personen auf den Schutz der eigenen »moral and material interests«, also die Freiheit vor Eingriffen auf sein bzw. ihr Werk. Beides avancierte zu Menschenrechten; doch beides widersprach sich auch in Teilen. Dieser Widerspruch wurde in den bundesdeutschen Debatten offenkundig: Die Befürworter eines autorenfreundlichen Urheberrechts akzentuierten private Eigentumsrechte und die daraus abgeleitete Kontrolle über das eigene Werk als unabdingbare Freiheitsrechte des individuellen Schöpfers. Für die Gegenseite stand hingegen die Freiheit eines jeden Individuums im Vordergrund, auf die kulturelle Allmende der Gesellschaft zugreifen zu können. In den US-amerikanischen Debatten argumentierten Vertreter der letzteren Position sogar, dass ein zu starker Zugriff seitens der Schöpfer das grundlegende Recht auf Meinungsfreiheit gefährde und damit gegen das First Amendment der Bundesverfassung verstoße (Goldstein 1970: 983–1057).

Schließlich erfolgte in den Urheberrechtsdebatten noch die Aushandlung eines weiteren gesellschaftlichen Großkonzepts: »Gerechtigkeit« – also, wem der mit einem Werk verbundene »Nutzen« zufallen sollte. Insbesondere Befürworter eines autorenfreundlichen Urheberrechts hoben hier die Ungerechtigkeit der älteren Rechtslage hervor, wonach die kreativ tätigen Personen materiell zu wenig von ihren Schöpfungen profitieren würden. Andere Personen und Organisationen, darunter Fernsehsender, Gaststätten oder der gemeine Endnutzer, würden Nutzen aus dem Werk ziehen, ohne dessen Schöpfer — die ja eigentlich für den Nutzen sorgte — angemessen zu beteiligen. In der dritten Szene der Karikatur ist diese Deutung mittelbar sichtbar. Demgegenüber lassen sich bei den Gegnern eines autorenfreundlichen Urheberrechts kaum dezidierte Thematisierungen von (Un-)Gerechtigkeit finden. Implizit allerdings lag ihrer Argumentation die Vorstellung zugrunde, das Urheberrecht solle für ein gerechtes Austarieren aller beteiligten Interessen sorgen.

Begreift man Urheberrechtsdebatten als einen Ort der Aushandlung von Themen der Moralisierung, dann stellt sich unweigerlich die Frage nach dem Aushandlungsergebnis. Welche der Positionen konnte sich durchsetzen, und was bedeutet dies für die damit verbundenen gesellschaftlichen Großkonzepte? Dazu bieten die erwähnten Gesetzesänderungen sowie die Rechtsprechung Aufschluss. In der Summe verschob sich das Gewicht hin zu einem stärker autorenfreundlichen Urheberrecht. Der Eigentumscharakter der Schutzrechte gewann an Bedeutung, weil schöpferisch tätigen Personen nicht nur über ein verlängertes Schutzrecht verfügten, sondern auch die Veränderung, Weitergabe und -nutzung ihrer Werke von ihrer Einwilligung bzw. der ihrer Erben oder Rechteverwerter, d. h. der Verwertungsgesellschaften, abhängig waren. Bisweilen tauchte der Begriff »geistiges Eigentum« sogar in der Rechtsprechung auf, wenngleich die juristische Bezeichnung »Immaterialgüterrecht« im Fachdiskurs deutlich überwog. In der publizistischen Auseinandersetzung hingegen dominierte »geistiges Eigentum«. Dieser Umstand war nicht zuletzt eine Folge des internationalen Erfolges dieses Begriffs in seiner englischsprachigen Form: Im Jahr 1967 wurde die World Intellectual Property Organization gegründet, die sich fortan auf globaler Ebene für eine Ausweitung der

zugrunde liegenden Rechte einsetzte.[9] Damit einher ging ein Bedeutungsverlust der Gemeinfreiheit und damit des Bewusstseins für den mutmaßlichen Einfluss der Gesellschaft bei der Werkschöpfung, auch wenn neue Vereinbarungen wie die Bibliothekstantieme oder die Gerätegebühr für Fotokopierer für einen gewissen Interessenausgleich sorgten und legales Kopieren ermöglichten. Es kam also zu einer stärker auf das Individuum zugeschnittenen Form und Interpretation des Urheberrechts: Aus dessen ausschließlichem Anteil an der Werkschöpfung folgte das ausschließliche Recht, über die Ergebnisse zu verfügen. Interessanterweise kam die US-amerikanische Auseinandersetzung zu einem anderen Ergebnis trotz einer recht ähnlichen Ausgangslage: Die sogenannte Fair-Use-Doktrin gestattet dort in Grenzen die Nutzung von Werken, etwa im Erziehungs- und Bildungsbereich sowie im Privaten, ohne die Einwilligung der Werkschöpfer einholen zu müssen. Diese Doktrin wurde 1976 Bestandteil des Copyright Law, entsprechende Praktiken waren allerdings bereits in der Rechtsprechung zuvor akzeptiert.

Die zunehmende »moralische« Verengung des Urheberrechts auf den individuellen Eigentumsbegriff in der Bundesrepublik erklärt zum Teil, warum Juristen wie Albrecht Götz von Olenhusen seit den 1970er Jahren das bundesdeutsche Urheberrecht als Ausdruck eines bürgerlichen Kapitalismus ablehnten und so die entstehende Raubdruckbewegung zu legitimieren suchten (Götz von Olenhusen 1970: 36–47). Implizit hatte aber auch diese Bewegung verinnerlicht, dass Urheberrechte individuelle Eigentumsrechte seien, die man »rauben« kann (und darf). Ganz ähnlich war es dann mit der »Piratenbewegung«, die im Zuge neuerlicher Urheberrechtsdebatten Anfang der 2010er Jahre kurzzeitig an Fahrt aufnahm: Die Selbstbezeichnung als Piraten, hier positiv konnotiert, griff auf die längst etablierte Metapher zurück, die sich ursprünglich gegen Urheberrechtsverletzungen gewandt hatte. Zugleich übernahm sie die Deutung des Urheberrechts als geistiges Eigentum und damit dessen Kaperung als legitimes Mittel, um sich vor allem für die Interessen der Nutzer einzusetzen.

Literatur

Bottomley, Andrew J. 2015. Home taping is killing music: The recording industries' 1980s anti-home taping campaigns and struggles over production, labor and creativity. Creative Industries Journal 8 (2015), no. 2, 123–145.

Doerre, Steffen, 2016. Wirtschaftskriminalität als psycho- und sozialpathologische Erscheinung. Der »Täter im weißen Kragen« 1965–1975. In: Hartmut Berghoff, Cornelia Rauh und Thomas Welskopp (Hg.), Tatort Unternehmen. Zur Geschichte der Wirtschaftskriminalität im 20. und 21. Jahrhundert. Berlin, Boston: De Gruyter, 129–150.

Dommann, Monika, 2014. Autoren und Apparate. Frankfurt a. M.: S. Fischer.

Engels, Jens Ivo, 2019. Alles nur gekauft? Korruption in der Bundesrepublik seit 1949. Darmstadt: Wbg Theiss.

Fruth, Pia, 2018. Record. Play. Stop. – Die Ära der Kompaktkassette. Bielefeld: transcript.

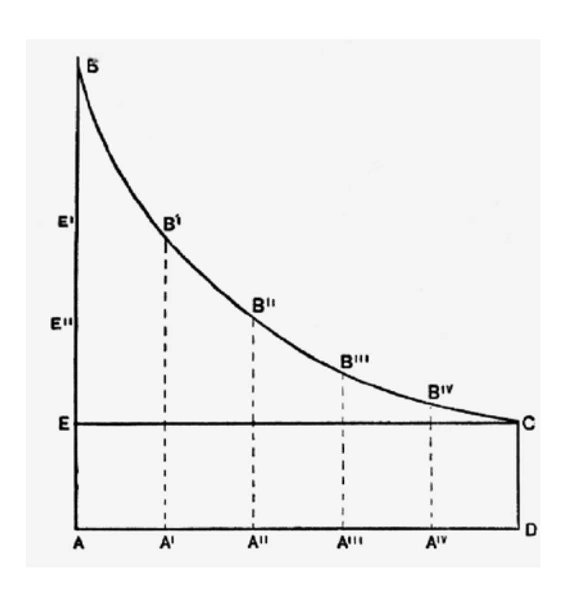
Goldstein, Paul, 1970. Copyright and the First Amendment. Columbia Law Review 70 (1970), no. 6, 983–1057.

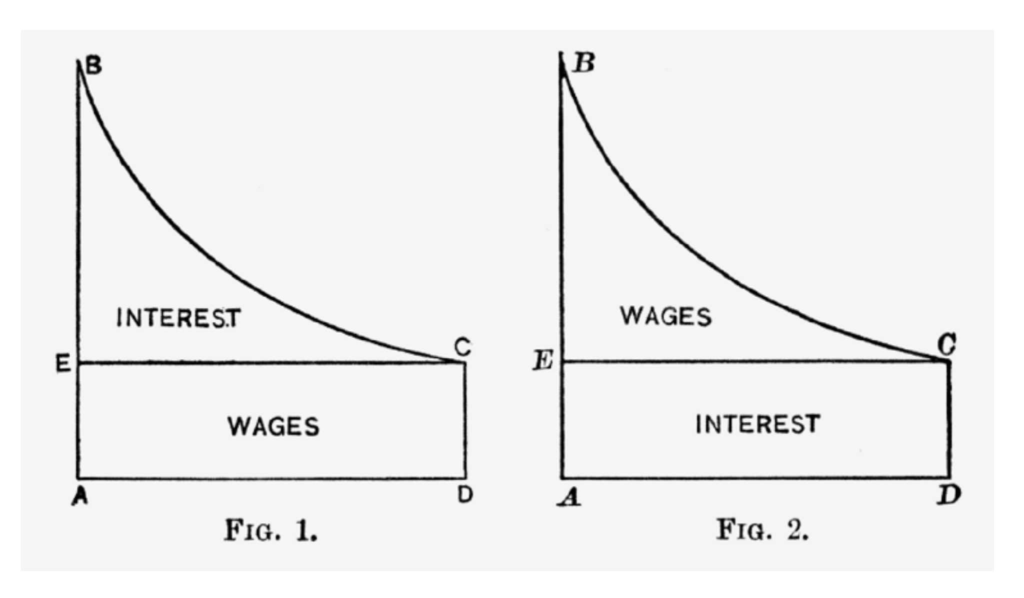
Götz von Olenhusen, Albrecht, 1970. Recht auf geistiges Eigentum und Raubdrucke. Kritische Justiz 3 (1970), no. 1, 36–47.

Maracke, Catharina, 2003. Die Entstehung des Urheberrechtsgesetzes von 1965. Berlin: Duncker & Humblot.

Rigamonti, Cyrill P., 2007. The Conceptual Transformation of Moral Rights. The American Journal of Comparative Law 55 (2007), no. 1, 67–122.

9 World Intellectual Property Organization, 1967. Convention Establishing Organization. International Legal Materials 6 (1967), no. 4, 782–805.





Quellen 2 & 3: Clark 1899, 182/194; 201.

Sören Brandes

»Fair Distribution«

John Bates Clark, die Grenzproduktivitätstheorie und die Spuren der Moral in der Geschichte der Wirtschaftswissenschaften

Nutzung
Preis
Verdienst: Arbeit

Quelle 1: John Bates Clark, The Distribution of Wealth (1899)

It is the purpose of this work to show that the distribution of the income of society is controlled by a natural law, and that this law, if it worked without friction, would give to every agent of production the amount of wealth which that agent creates. However wages may be adjusted by bargains freely made between individual men, the rates of pay that result from such transactions tend, it is here claimed, to equal that part of the product of industry which is traceable to the labor itself; and however interest may be adjusted by similarly free bargaining, it naturally tends to equal the fractional product that is separately traceable to capital. At the point in the economic system where titles to property originate, – where labor and capital come into possession of the amounts that the state afterwards treats as their own, – the social procedure is true to the principle on which the right of property rests. So far as it is not obstructed, it assigns to every one what he has specifically produced. [...]

For practical men, and hence for students, supreme importance attaches to one economic problem – that of the distribution of wealth among different claimants. Is there a natural law according to which the income of society is divided into wages, interest and profits? If so, what is that law? This is the problem which demands solution.

A majority of men live chiefly by labor; and for these men the resultant of all the economic forces takes the practical form of wages. Arts have been mastered, labor has been divided and subdivided, and machinery has been set working; and as the result of it all, that which comes to wage-earners is the pay that employers give to them. The amount of this pay fixes the degree of comfort that these men themselves can enjoy, and the amount of culture, health and well-being that they can insure to their children. Moreover, the affects of high or low wages upon the welfare of the working class are cumulative, as generations succeed each other. The money that a man earns may be thought of as potential well-being condensed into a material form; and if workers now get enough of it to put them on a high plane of comfort, their descendants will probably reach a higher plane. It is, then, the nature of the law of wages which determines whether the continuous life of working humanity shall have a rising or a falling trend. [...]

The welfare of the laboring classes depends on whether they get much or little; but their attitude toward other classes – and, therefore, the stability of the social state – depends chiefly on the question, whether the amount that they get, be it large or small, is what they produce. If they create a small amount of wealth and get the whole of it, they may not seek to revolutionize society; but if it were to appear that they produce an ample amount and get only a part of it, many of them would become revolutionists, and all would have the right to do so. The indictment that hangs over society is that of »exploiting labor.« »Workmen« it is said, »are

https://doi.org/10.46500/83535200-004 | CC BY-NC 4.0

regularly robbed of what they produce. This is done within the forms of law, and by the natural working of competition.« If this charge were proved, every right-minded man should become a socialist; and his zeal in transforming the industrial system would then measure and express his sense of justice. If we are to test the charge, however, we must enter the realm of production. We must resolve the product of social industry into its component elements, in order to see whether the natural effect of competition is or is not to give to each producer the amount of wealth that he specifically brings into existence.

Quelle 1: John Bates Clark. 1899. The Distribution of Wealth. A Theory of Wages, Interest and Profits, New York: Macmillan, v, 1 f., 4.

Im Kapitalismus sind, wie wir alle an unseren monatlichen Gehaltschecks ablesen können, die Einkommen ungleich verteilt. Aber wie kommt diese ungleiche Verteilung zustande? Die heutige neoklassische Wirtschaftswissenschaft hat darauf eine Standardantwort: die Grenzproduktivitätstheorie. Ihre Entwicklung Ende des 19. Jahrhunderts durch den amerikanischen Ökonomen John Bates Clark (1847–1938) gilt als eine der großen Leistungen der ökonomischen Theoriebildung.[1] Sie wird in ökonomischen Lehrbüchern auch heute noch als »wissenschaftliche«, wertfreie Erklärung angeführt und gehört zu den Grundlagen der Ökonomik (Samuelson, Nordhaus 2010: 229–247; Pindyck, Rubinfeld 2003: 368–372).

Wer die Geschichte dieser Theorie näher unter die Lupe nimmt, findet jedoch vor allem ein Beispiel dafür, dass die Entwicklung der liberalen ökonomischen Wissenschaft mit Legitimierungsstrategien für kapitalistische Ungleichheit verquickt ist. John Bates Clark formulierte die Theorie als Intervention in zeitgenössische politökonomische Debatten und wollte explizit die Frage nach der »Fairness« beziehungsweise Gerechtigkeit der ungleichen Einkommensverteilung beantworten. Was Ende des 19. Jahrhunderts noch deutlich als *moralische* Intervention erkennbar war, wurde im Verlauf der Wissenschaftsgeschichte der Ökonomik zu einer angeblich moralfreien, objektiven Theorie ausgewaschen. Anhand von Clarks Buch »The Distribution of Wealth. A Theory of Wages, Interest and Profits« (1899) und dessen Kontext lässt sich der Prozess nachvollziehen, durch den eine zutiefst von moralischen Wertideen und -vokabeln geprägte Theorie zu einer wissenschaftlichen Tatsache wird.[2]

Ein christlicher Kapitalist: John Bates Clark und seine Zeit

John Bates Clark wurde 1847 im neuenglischen Providence, Rhode Island, geboren, und wuchs in einer puritanisch geprägten Unternehmerfamilie auf. Sein am Amherst College in Massachusetts begonnenes Studium musste er zeitweilig abbrechen, um das Geschäft seines kränkelnden Vaters zu übernehmen. Er konnte aber dennoch 1872 graduieren. Zu dieser Zeit war es üblich, dass Kurse in politischer Ökonomie im Rahmen der christlichen Moralphilosophie stattfanden, und Clarks Interesse für Ökonomie wurde in einem Kurs des Pfarrers und Philosophen Julius Seelye geweckt. Da ihn Seelye drängte, bei der Ökonomie zu bleiben, es in Amerika aber noch kein Graduiertenpro-

1 Clark war nicht der Einzige oder der Erste, der in dieser Zeit eine Grenzproduktivitätstheorie entwickelte, vgl. Wicksell, 1903, 818 f. Zu nennen ist insbesondere Johann Heinrich von Thünen. Clarks Version der Theorie, die er weitgehend unabhängig von seinen europäischen Vorgängern entwickelte, ist allerdings, gerade in den USA, besonders einflussreich geworden.

2 Clark, John Bates, 1899. The Distribution of Wealth. A Theory of Wages, Interest and Profits. New York: Macmillan.

gramm für dieses neue Fach gab, ging Clark anschließend nach Europa (1872–1875), zunächst nach Paris und Zürich, dann nach Heidelberg. Sein Lehrer dort war Karl Knies, über den Clark das Gedankengut der Älteren Historischen Schule der Nationalökonomie kennenlernte. Nach seiner Rückkehr in die USA lehrte er am Carleton College in Minnesota, am Smith College in Massachusetts, am Amherst College und an der Johns Hopkins University, bevor er 1895, bereits sehr renommiert, eine Professur an der Columbia University in New York antrat. Dort blieb er. Von 1895 bis 1911 war er Herausgeber des »Political Science Quarterly«, 1894 Präsident der 1885 von ihm mitgegründeten American Economic Association. 1899 erschien sein wichtigstes Werk, »The Distribution of Wealth« (biografische Eckdaten nach Henry 1995: 1–6).

Zur Zeit John Bates Clarks war das sich industrialisierende Amerika zutiefst geprägt von der sozialen Frage. Superreichen Großindustriellen, den später polemisch so genannten »Robber Barons«, wurde vorgeworfen, sich ihren Reichtum auf Kosten der Allgemeinheit angeeignet zu haben. Diskutiert wurde über die Besitzer der Eisenbahnlinien, über Spekulation, Kartelle, Oligopole und Monopole, über Landbesitz und das Ende der Frontier (→ Davies, Börsenfürst). Henry George erregte mit seiner Forderung nach einer Einzelsteuer auf Land Aufmerksamkeit; der populistischen Bewegung mit ihrer Feindschaft gegen Goldstandard und die Eisenbahnbesitzer gelang 1896 beinahe ein Sieg in der Präsidentschaftswahl. In den 1870er und 1880er Jahren entwickelten sich Arbeiter:innenorganisationen wie die Knights of Labor und die American Federation of Labor. Die entstehende Arbeiter:innenbewegung musste jedoch im Anschluss an die Chicagoer Haymarket Affair im Mai 1886 scharfe Repressionen hinnehmen. Wie in Europa führte die Industrialisierung in den Vereinigten Staaten Ende des 19. Jahrhunderts zu neuartigen sozialen Ungleichheiten, die ihre Gesellschaften auf fundamentale Weise neu ordneten und auch zu einer entscheidenden Fragestellung der gerade entstehenden wirtschaftswissenschaftlichen Disziplin wurden.

Auch John Bates Clark, dessen ökonomisches Denken durch die christliche Ethik geprägt war, machte die moralische Frage der ungleichen Verteilung zu seinem zentralen Thema: »The ultimate end of political economy is not, as is generally assumed, the mere quantitative increase of wealth. Society, as an organic unit, has a higher economic end. That end is the attainment of the greatest quantity, the highest quality and the most just distribution of wealth.«[3]

Clarks Werk wird häufig in zwei Phasen eingeteilt, die durch eine »methodische Konversion« (Jalladeau 1975) bzw., schwächer formuliert, eine »deutliche Veränderung« (Henry 1995: 27; vgl. Davanzati 2006: 36 f.) in den Jahren von 1887 bis 1890 getrennt sind. In der ersten, die in der Veröffentlichung seines ersten Buches »The Philosophy of Wealth«[4] kulminierte, betonte Clark die Eindimensionalität und Begrenztheit des klassischen Modells des bloß rationalen Homo oeconomicus, die Wichtigkeit der sozialen Einbindung des Menschen und seiner Moralität.[5] In dieser Phase ist der Einfluss der Historischen Schule der Nationalökonomie, ihr Einspruch gegen die vereinfachten, ahistorischen Modelle der aufkommenden Neoklassik noch spürbar. Damit geht eine zwar nicht fundamentale, aber doch prononcierte Kritik am bestehenden Gesellschafts- und Wirtschaftssystem einher, die in der Forschungsliteratur häufig als »christlicher Sozialismus« bezeichnet wird.

Allerdings hat insbesondere der Historiker John Henry (1995), einer der besten Kenner von Clarks Werk, die Kontinuitäten zur späteren Phase aufgezeigt und betont, dass Clark eben keine radikal sozialistische Position vertreten habe, die die Abschaffung des Privateigentums zum Ziel gehabt hätte. Es sei ihm im Gegenteil darum gegangen, das Privateigentum und

3 Clark, John Bates, 1882. Non competitive economics. In: New Englander and Yale Review 41 (1882), 837–848, zit. nach Davanzati 2006: 41.

4 Clark, John Bates, 1886. The Philosophy of Wealth: Economic Principles Newly Formulated. Boston: Ginn & Co.

5 Clark, John Bates, 1887. Christianity and Modern Economics. In: New Englander and Yale Review 9 (1887) N. S., 50–59, hier 50 f.

die Marktwirtschaft angesichts der Bedrohung durch den Kommunismus zu erhalten. Clark setzte deshalb dem ihm gefährlich erscheinenden, deutschen bzw. europäischen Kommunismus einen »wahren Sozialismus« entgegen,[6] dessen entscheidendes Ziel die gerechte Verteilung des Wohlstands sei:

> I mean by socialism, not a doctrine, but a practical movement, tending not to abolish the right of property, but to vest the ownership of it in social organizations, rather than in individuals. […] The object of the movement is to secure a distribution of wealth founded on justice […]
>
> True socialism appears to say, »Here is the world; take it as a family domain under a common father's direction. […] Let justice supplant might in the distribution, so that, when there is abundance, all may participate, and when there is scarcity, all may share in the self-denial. […] The beautiful bond which scientists call altruism, but which the Bible terms by a better name, will bind the human family together as no other tie can bind them.«[7]

Wie aus diesem Zitat deutlich wird, war Clarks erste Phase besonders stark und explizit durch sein christliches Denken geprägt – ein Einfluss, der sowohl auf seine familiäre als auch seine universitäre Sozialisation und seinen Lehrer Julius Seelye zurückgeführt werden kann (Henry, 1995: 14 f.). Wie in Deutschland, wo sich zu dieser Zeit Sozialreformer wie Friedrich Harkort, Wilhelm Emmanuel von Ketteler oder Paul Göhre mit der sozialen Frage beschäftigten, gab es auch in Amerika christliche Intellektuelle, die sich für eine gerechtere Verteilung stark machten – nicht unbedingt aus reiner Nächstenliebe, sondern auch, um kommunistischer Agitation den Boden zu entziehen.[8] Von diesen beteiligten sich nicht wenige (und auch hier kann man Parallelen zu den deutschen »Kathedersozialisten« ziehen) prominent an der Etablierung der neuen ökonomischen Disziplin:

> Essentially, Clark was in line with the younger, progressive economists of the day, the sons of New England families with strong religious convictions, trained in Germany and exposed to the ideas of the Historical School there – Henry [Carter] Adams, Richard Ely, and Simon Patten being the most notable representatives. All approached economic theory and economic reality with a reformist zeal partially founded on their particular religious beliefs, and all advocated greater social activism in addressing the social questions of the day. (Henry 1995: 26)

Der 4. Mai 1886 war ein entscheidender Tag in der Geschichte der amerikanischen Arbeiter:innenbewegung – und in der Entwicklung der Clark'schen Grenzproduktivitätstheorie. Am 1. Mai (der deshalb bis heute der internationale Tag der Arbeit:innenbewegung ist) hatte ein nationaler Streik zur Durchsetzung des Acht-Stunden-Tages stattgefunden, in dessen Folge insbesondere in der Industriestadt Chicago Auseinandersetzungen zwischen Arbeiter:innen und der Polizei stattfanden. Am 3. Mai eröffnete die Polizei das Feuer gegen streikende Arbeiter:innen, von denen mindestens vier starben. Am darauffolgenden Tag fand auf dem Haymarket Square eine Demonstration gegen die Polizeigewalt statt. Dort warf

6 Clark, John Bates, 1878. How to Deal with Communism. In: The New Englander 1 (1878), Nr. 4, Juli, 533–542; ders., 1880. Thompson's »Workman«. The New Englander. 3 (1880), Nr. 15, Mai, 416–418.

7 Clark, John Bates, 1879. The Nature and Progress of True Socialism. In: The New Englander 2 (1879), Nr. 10, Juli, 565–581, hier 566, 580.

8 Gerade Clark betont unverblümt die taktische Seite, zu der auch aktive Repression gehört, vgl. z. B. Clark 1878, 533 f.: »Simple repression [of communism, S. B.] is not a method which promises success; but this is the first step to be taken. The man who, driven by hunger, makes a murderous assault on some one for his money, must be disarmed before he is fed. If he be a real murderer he must be imprisoned or hanged […]. Among the adherents of communism there is a large element that is simply murderous, and this deserves only the murderer's fate.«

ein Unbekannter eine Bombe, die sieben Polizisten tötete, woraufhin die Polizei das Feuer auf die Demonstrierenden eröffnete (Messer-Kruse 2011).

Das Geschehen auf dem Haymarket Square wurde zu einem willkommenen Anlass, medial, politisch und auch juristisch den Druck auf die Arbeiter:innenbewegung und andere angebliche Sozialisten zu erhöhen. Acht bekannte Anarchisten (von denen nur einer überhaupt auf dem Haymarket Square gewesen war) wurden vor Gericht gestellt, vier von ihnen zum Tod verurteilt und gehängt. Gleichzeitig begann eine Kampagne gegen den »Sozialismus«, die auch vor Intellektuellen nicht haltmachte. Richard Ely, ein Kollege Clarks, musste um seine Stellung an der Johns Hopkins University fürchten, weil er ganz ähnliche, »sozialistische« Positionen vertreten hatte wie Clark. Dessen eigene, sehr vorsichtige Reaktion auf die Haymarket-Affäre lässt sich einem Brief an Henry Adams entnehmen, der um Unterstützung für Ely angefragt hatte:

> What I wish you might manage to do is to make him [Ely, S. B.] more cautious as to uncertain meanings … that lead the average reader to discover a drift or tendency in a socialist direction. […] and it is a pity to sink himself under the odium of semi-socialist.[9]

In der Phase nach der »Haymarket Riot« verzichtete Clark folgerichtig immer mehr auf »sozialistische« Rhetorik: Schon 1886 tauschte er in »The Philosophy of Wealth« das Wort »socialism« durch »cooperation« aus (Henry 1995: 20). Die bürgerlich-christliche Angst vor rebellierenden Arbeitern, die zuvor seinen Willen zur reformerischen Abmilderung der Härten des Kapitalismus motiviert hatte, motivierte jetzt seine Abneigung gegen sozialistische Ideen. Anstatt den Kapitalismus reformieren zu wollen, erschien es ihm nun opportuner, ihn zu rechtfertigen – und hierfür die ihm zur Verfügung stehenden wissenschaftlichen Mittel zu nutzen. So gehen etwa gleichzeitig mit der »sozialistischen« Rhetorik auch die expliziten Verweise auf christliches Gedankengut zurück, um einer »wissenschaftlicheren« Herangehensweise Platz zu machen. Clark versuchte nun, anstatt sich nur auf religiöse Überzeugungen und politische Hoffnungen zu berufen, analytisch ein objektives Gesetz zu finden, das die Einkommensverteilung bestimmte – und das »zufällig« auch deren Gerechtigkeit erwies. Die logischen Aporien dieser Herangehensweise, die schließlich zur Formulierung der Grenzproduktivitätstheorie führte, fasst John Henry zusammen:

> […] it was Clark's intent to demonstrate that the system was just and that any model developed would have to advertise this justice. Basically, he calls for a theory to justify the status quo because it is just, though he never defines justice and has already decided, without knowledge of its workings, that the system is just in equational terms. It must be remembered that at this time (1887) Clark still had no theory of distribution. He is searching for one that proves the equity of the system. This is, putting it mildly, an example of philosophical idealism – declare something so, then prove it by devising a theory containing the elements necessary to arrive at the initial declaration. (Henry 1983: 379)

In den Jahren seit 1886/87 entwickelte Clark in einer Reihe von Aufsätzen sukzessive die Bausteine zu seiner Grenzproduktivitätstheorie, die er dann 1899 – seine Texte zum Thema zusammenfassend – in seinem bis heute bekanntesten Werk ausbreitete, »The Distribution of Wealth« (zur Entwicklung der Theorie im Einzelnen Henry 1995: 51–70; Henry 1983).

Suum cuique: Clarks Grenzproduktivitätstheorie

Was also sind die Grundlinien der Grenzproduktivitätstheorie? Die Grenzproduktivitätstheorie geht davon aus – und kommt gleich-

9 John Bates Clark an Henry C. Adams, 24. Januar 1888, zitiert nach Henry 1995: 28 f.

zeitig zu dem Ergebnis (vgl. Henry 1983) – dass jeder Produktionsfaktor (etwa ein Arbeiter[10] oder eine Kapitaleinheit) tendenziell das erhält, was »er« selbst zur Produktivität eines Unternehmens beiträgt. Sein Einkommen gleicht seiner Produktivität – oder nähert sich ihr zumindest an. Wie kommt Clark zu diesem Schluss?

Statik, Konkurrenz und ewiges Kapital

Er nimmt zunächst einmal zwei wesentliche Abstraktionen oder Vereinfachungen vor: Erstens geht er von einem Wirtschaftssystem mit *perfekter Konkurrenz* aus und zweitens von einem *statischen* System. Die – damals durchaus innovative – Unterscheidung zwischen einer (in der Realität nicht vorkommenden) statischen und einer dynamischen Wirtschaft dient dazu, durch Komplexitätsreduktion das »natürliche Gesetz« der Verteilung zu isolieren. Clark glaubt, dass die Annahme der Statik, obwohl unrealistisch, trotzdem eine Aussage über den realen, dynamischen Zustand der Wirtschaft erlaube, indem sie *Tendenzen* in realen Märkten aufzeigt:

> However stormy may be the ocean, there is an ideal level surface projecting itself through the waves, and the actual surface of the turbulent water fluctuates about it. There are, likewise, static standards with which, in the most turbulent markets, actual values, wages and interest tend to coincide.[11]

Erklärtermaßen lässt Clark fünf dynamische Wandlungsprozesse unberücksichtigt: Bevölkerungswachstum, Kapitalwachstum, technisch-industriellen Wandel, Veränderungen in der Organisationsweise von Arbeit und Kapital sowie den Wandel menschlicher Bedürfnisse und Wünsche.[12]

Eine weitere Voraussetzung der eigentlichen Theorie ist Clarks Faktortheorie. Während bis heute (und schon damals) üblicherweise drei Produktionsfaktoren unterschieden werden – Arbeit, Kapital und Boden – subsumiert Clark den Boden unter das Kapital, sodass er von zwei sich gegenüberstehenden Faktoren ausgeht. Die beiden Faktoren funktionieren entlang einer Analogie, die Clark für die Theorie benötigt, weshalb er den laut Joseph Schumpeter »kühnsten aller jemals unternommenen Versuche zur Quantifizierung des physischen Kapitals«[13] antritt: Er teilt das Kapital in zwei Teile, das »wahre« Kapital und die konkreten Kapitalgüter. Ersteres meint dabei die Gesamtheit des »produktiven Vermögens« (»productive wealth«), das heißt desjenigen Geldes, das in konkrete Kapitalgüter investiert wird und daher produktiv ist. Die Kapitalgüter sind nur die konkrete Ausprägung, »Verkörperung« des Kapitals zu einer bestimmten Zeit, an einem bestimmten Ort:

> [Capital] is a permanent fund of productive wealth, and is what is commonly meant by ›money‹ invested in productive goods, the identity of which is forever changing. The articles that embody the fund are, like particles of water in a river, vanishing things; while the fund itself, like the river, is the abiding thing.[14]

Die Kapitalgüter werden ständig abgenutzt, zerstört und ersetzt, während das Kapital als Ganzes dabei gleichbleibt. Der Verlust eines Kapitalgutes (einer Maschine, eines Werkzeuges) ändert nichts an der Menge des verfügbaren Kapitals, weil es sofort, vielleicht an einer ganz anderen Stelle, eine andere Verkörperung findet: Kapital »cannot perish except by disas-

10 Clark spricht, der zeittypischen Invisibilisierung weiblicher Arbeit entsprechend, konsequent nur von männlichen Arbeitern. Da ich hier Clarks Argumentation nachzeichne und nicht die Wirklichkeit beschreibe, übernehme ich auch diese Verfälschung.

11 Clark 1899: vi.

12 Ibid.: 56, 400 f.

13 Schumpeter, Joseph, 1965 [1954]. Geschichte der ökonomischen Analyse. Nach dem Manuskript hrsg. von Elizabeth B. Schumpeter. Bd. 2, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht: 1100.

14 Clark 1899: 157.

ter«.[15] Das Kapital ist mobil, während die konkreten Kapitalgüter höchst immobil sind – sie werden für einen bestimmten Zweck hergestellt und können meist kaum für andere Zwecke verwendet werden (eine Nähmaschine hilft kaum bei der Ernte). Es ist nicht identisch mit »Geld«, weil es immer »produktiv« ist, während Geld an sich auch unproduktiv sein kann, wenn es nicht in konkrete Kapitalgüter investiert wird.[16]

Clarks Kapitalbegriff hat viel Unverständnis und Gegenwehr hervorgerufen (Hagemann 2005: 161 f.),[17] ist aber insofern besonders wichtig, weil hier ein wesentliches Element seiner Theorie deutlich wird: die Parallelisierung von Arbeit und Kapital, den beiden Produktionsfaktoren. Es geht Clark darum (und das wurde von vielen Kritikern übersehen), der Arbeit, die es als menschliche Kapazität und konkrete Handlung in der menschlichen Geschichte immer gegeben hat, eine zweite anthropologische Konstante an die Seite zu stellen: das Kapital. Egal, ob die konkreten Kapitalgüter nun Feuersteine und Steinäxte waren oder ausgefeilte, industrielle Maschinerien – das Kapital als überzeitliche Entität habe es immer gegeben. An anderer Stelle setzt sich Clark von Adam Smiths Idee eines kapitallosen Urzustands ab, in dem der Arbeiter genau das Produkt seiner Arbeit erhielt. Denn nach Clark ist dies auch in der industrialisierten Wirtschaft der Fall, und schon deshalb muss er sich von dieser Vorstellung abgrenzen und eine Art »ewiges« Kapital annehmen. Er behauptet dagegen, auch in einem primitiven Urzustand, in dem ein Arbeiter selbst Eigentümer des von ihm genutzten Kapitals (z. B. eines Ackers oder einer Angel) ist, sei das Produkt, das er für sich erwirtschafte, eigentlich dasjenige von Kapital *und* Arbeit.[18] Wenn Kapital und Arbeit *beide* überzeitlich vorhanden sind, ist auch Clarks Grenzproduktivitätstheorie überzeitlich gültig.

Wie die Produktivität das Einkommen bestimmt

Von hier aus ist es nicht mehr weit zum Kern der Theorie. Ein wesentlicher Unterschied zwischen klassischer und neoklassischer Ökonomik ist der um 1870 vor allem von Léon Walras, William Stanley Jevons und Carl Menger entwickelte Marginalismus, an den Clark anschloss. Im Zentrum des Marginalprinzips steht die Annahme, dass der Nutzen eines Gutes (in der Grenznutzentheorie) bzw. die Produktivität eines Faktors (in der Grenzproduktivitätstheorie) mit jeder neuen Einheit des Gutes oder des Faktors abnimmt *(law of diminishing returns)*. Das »Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses«, wie es auf Deutsch heißt, wurde als Gesetz des abnehmenden Bodenertrags bereits in der Klassik entwickelt und in der frühen Neoklassik zunächst auf den Konsumbereich (Grenznutzenschule), dann – von John Bates Clark und anderen – auf jegliche Produktionsfaktoren übertragen.

Ähnlich wie das erste Glas Coca Cola besser schmeckt als das fünfte (abnehmender Grenznutzen), ist der erste Arbeiter, der beispielsweise ein ein Hektar großes Feld beackert, »produktiver« als der dreiundvierzigste Arbeiter, der gemeinsam mit seinen Kollegen dasselbe Feld beackert (abnehmende Grenzproduktivität).[19] Der erste Arbeiter fügt der Gesamtproduktivität des Feldes noch eine ganze Menge hinzu (schon weil ein Feld ohne Arbeiter völlig unproduktiv ist), der zweite Arbeiter schon etwas weniger (weil sich die beiden Arbeiter das Feld dann teilen müssen),[20] der dritte Arbeiter noch einmal weniger als der zweite, und irgendwann werden sich die mittlerweile zu

15 Ibid.: 117, das Zitat 126. Eine Ausnahme ist das Land, das ebenfalls ein konkretes Kapitalgut ist, das aber eben nicht verbraucht und zerstört wird (118, 121).

16 Ibid.: 118 f.

17 Schumpeter 1965: 1100; Wicksell, Knut, 1903. Neue Beiträge zur Theorie der Verteilung. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 3. Folge, 26 (1903), 817–824; v. Böhm-Bawerk, Eugen, 1906. Zur neuesten Literatur über Kapital und Kapitalzins. Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. 15 (1906), 443–461.

18 Clark 1899: 82–88.

19 Ähnliches Beispiel in ibid.: 163–166.

20 Clark gibt zu, dass es Fälle gibt, in denen die Grenzproduktivität des zweiten oder auch dritten, vierten, fünften Arbeiters größer ist als die des ersten, Fälle also, die »so hold somewhat in abeyance the law of diminishing returns […], but in the end the law would assert itself.« (ibid.: 163 f.).

vielen Arbeiter gegenseitig auf die Füße treten, sodass die Anstellung eines weiteren Arbeiters nur noch Schaden verursacht, anstatt die Produktivität des Feldes zu erhöhen. Ein rationaler Unternehmer / Feldbesitzer (und von einem solchen gehen neoklassische Theoretiker wie Clark immer aus) hat bereits vorher aufgehört, noch mehr Arbeiter einzustellen – nämlich genau an dem Punkt, an dem die Produktivität des Unternehmens/des Feldes durch die Einstellung neuer Arbeiter nicht mehr zunimmt. An diesem Punkt ist das Optimum erreicht. Etwas weniger salopp: Wenn alle anderen Produktionsfaktoren konstant gehalten werden (sich z. B. nichts an der Größe des Feldes und der Abwesenheit von Werkzeugen für die Arbeiter, also am eingesetzten Kapital ändert), kann ein Unternehmer so lange neue Arbeiter einstellen, wie das die Produktivität seines Unternehmens erhöht. Dasselbe gilt, wenn man die Arbeit stabil hält und Kapitaleinheiten hinzufügt: »Supply capital in successive units to a fixed force of laborers, and everywhere you get, as a result, smaller and smaller additions to your output.«[21]

Das Grenzprodukt des letzten Arbeiters *(final productivity)*, so behauptet Clark nun, entspricht tendenziell dem Lohnsatz jedes einzelnen Arbeiters. Wenn man nämlich von dem Feld, das von einem Optimum von Arbeitern bewirtschaftet wird, einen dieser Arbeiter entfernt, so sinkt die Produktivität des Feldes – und jeder Arbeiter ist genau diesen potenziellen Verlust wert: »No man can get more than his presence adds to the product that the land and the labor could create without him«.[22] Es ist dabei egal, welchen Arbeiter man entfernt (solange alle gleich gut ausgebildet und austauschbar sind) – die Produktivität aller Arbeiter ist gleich, nämlich genau entsprechend der des letzten Arbeiters, und damit auch ihr Lohn.[23] Daraus ergibt sich eine einfache Rechnung: »The effective value of any unit of labor is always what the whole society with all its capital produces, minus what it would produce if that unit were to be taken away. This sets the universal standard of pay.«[24]

Auch Clark ist bewusst, dass jeder Unternehmer, will er neue Arbeiter einstellen, in einer realen Situation von den vom Arbeitsmarkt gesetzten Lohnfestlegungen ausgehen muss.[25] Dennoch versucht er ein Gedankenexperiment, in dem er sich ein isoliertes Feld auf einer einsamen Insel ohne Arbeitsmarkt vorstellt. Hier würde, glaubt er, »the actual standard of wages« durch »the productive power of a unit of empty-handed [d. h. völlig kapitallose, S. B.] labor« gesetzt – nämlich genau durch den Wert des Produktes, das verloren gehen würde, wenn ein Arbeiter zu arbeiten aufhören würde.[26]

Dies lässt sich – wie die oben abgebildeten Grafiken zeigen – auch grafisch darstellen. In Quelle 2 repräsentiert die Strecke AB die Grenzproduktivität der ersten Faktoreinheit A, AIBI die der zweiten Faktoreinheit AI usw. – bis zur Strecke CD, die die Grenzproduktivität der letzten Faktoreinheit darstellt. So ergibt sich die Strecke EC; die Fläche ECAD stellt, falls der Faktor A die Arbeit ist, den gesamten Lohn, falls er das Kapital ist, den Kapitalzins dar. Im ersteren Fall wird das Kapital, im letzteren die Arbeit konstant gehalten. Die Faktoren Arbeit und Kapital sind also austauschbar. Die Fläche ABCD repräsentiert das komplette Produkt aller Faktoren.[27]

Nun aber bekommt Clark ein Problem, denn was er hier präsentiert, sieht – insbesondere wenn man A gleich Arbeit setzt – wie eine Mehrwert- und Ausbeutungstheorie aus. Denn wenn die Grenzproduktivität der ersten Arbeitseinheiten AB, A^IB^I usw. ist – war-

21 Ibid.: 50.
22 Ibid.: 161.
23 Ibid.
24 Ähnliches Beispiel ibid.: 178.
25 Ibid.: 167. Auch hier, kann man behaupten, entspricht der Lohn aber der Produktivität des letzten Arbeiters (und damit aller Arbeiter), weil der Unternehmer nur so lange neue Arbeiter einstellen wird, wie es sich für ihn lohnt, also bis zu dem Punkt, an dem Lohn und Produktivität gleich sind.
26 Ibid.: 167–172.
27 Ibid.: 182 f., 194 f.

um bekommt der Arbeiter dann nur den Lohn für CD? Und an wen geht der Rest? Bedeutet das nicht, dass Marx und Engels recht hatten und der Arbeiter also doch systematisch ausgebeutet wird? Diesem Punkt widmet Clark eine ausführliche Fußnote, in der er sich mit der Grenzproduktivitätstheorie Johann Heinrich von Thünens auseinandersetzt. Seine Antwort auf das aufgeworfene Problem: Der Wert des von den früheren Arbeitern zusätzlich erwirtschafteten Produkts (EBC) steht ihnen nicht zu, denn dieses

> is solely due to the excess of capital which they had in the earlier period. The theory needs to trace to capital, and not to labor, that extra product which an overplus of capital insures to the men who, in the assumed case, are made to come early in the series.[28]

Weil also der Mehrwert der Arbeit nur deshalb zustande kommt, weil zunächst ein Übermaß an Kapital vorhanden ist, steht dem Kapitalisten dieses Produkt als Zins zu (Quelle 3, links: Fig. 1). Dasselbe gilt umgekehrt: Hält man die Menge der Arbeiter konstant, wird das Kapital dem Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses unterliegen, und der Kapitalzins für jede einzelne Kapitaleinheit wird lediglich CD betragen, während die Fläche EBC als Lohn an die Arbeiter geht (Quelle 3, rechts: Fig. 2). Clark hat so die »Ausbeutung« eliminiert und enthält statt zweier Gruppen, die sich antagonistisch gegenüberstehen und Klassenkämpfe führen, zwei Faktoren, die sich gegenseitig ergänzen und den erwirtschafteten Wert fair untereinander aufteilen.

Damit wäre (jedenfalls für Clark) die Frage geklärt, nach welchem »natürlichen Gesetz« die Einkommensverteilung zwischen den beiden großen gesellschaftlichen Gruppen Arbeit und Kapital funktioniert. Dies ist auch das Hauptthema seiner Verteilungstheorie. Dennoch macht er auch Aussagen zur Verteilung *innerhalb* der beiden großen Gruppen:

> A skilled worker will, of course, always create more wealth than an unskilled one; for personal differences between men will always count in determining their social powers as producers. A good instrument [capital good] will also produce more than a poor one. Such a good instrument, however, represents more units of capital than does the poor one […]. In like manner, a labourer of a high grade embodies in himself more units of labor than does an inferior one. […] A superior artisan […] represents more than one such unit [of labor], and a successful business manager represents many of them.[29]

Mehr Können und bessere Kenntnisse sind für Clark jedoch ausdrücklich *kein* Kapital (also auch kein »Humankapital«), weil er Arbeit und Kapital klar voneinander abgrenzen will.[30] Die Verteilung innerhalb der Gruppe der Arbeiter hängt also von spezifischen Fähigkeiten jedes einzelnen Arbeiters und der Menge von Arbeitseinheiten ab, die er damit repräsentiert.

Es gibt neben Kapitalzins und Lohn noch eine dritte Einkommensart: den Profit des »entrepreneurs«, des Unternehmers. Dieser besteht aus einem Teil des von Arbeit und Kapital erwirtschafteten Produkts und reduziert so potenziell Zins und vor allem Lohn. In der Situation der perfekten Konkurrenz aber, von der Clark ausgeht, gleicht sich der Profit der um Kapital und Arbeiter konkurrierenden Unternehmer null an; ihnen bleibt dann nur der Lohn ihrer Arbeitseinheiten bzw. der Zins des von ihnen gestellten Kapitals: »competition tends to annihilate that profit and to make the pay of labor equal to the product of the final unit of it«.[31]

Fair Distribution: Zum normativen Gehalt von Clarks Grenzproduktivitätstheorie

Die oben zitierte Fußnote, in der Clark sich bemüht, den Eindruck zu verdrängen (bzw. zu

28 Ibid.: 312–324, das Zitat 323; vgl. auch 195 f.
29 Ibid.: 63.
30 Ibid.: 116 f.
31 Ibid.: 179.

widerlegen), dass es sich bei der Grenzproduktivitätstheorie am Ende doch um eine Ausbeutungstheorie handeln könnte, endet mit den Worten: »As Von Thünen did not suspect, the natural law of wages gives a result that would satisfy his own requirement, as being desirable and morally justifiable«.[32]

Hier schließt sich der Kreis zum frühen Clark, der sich aus einer anderen Perspektive mit der Verteilung beschäftigt hatte: aus derjenigen der Reform, mit deren Hilfe die vorhandene, marktwirtschaftliche Ordnung aufrechterhalten werden sollte. Dem späten Clark geht es noch immer um die Verteidigung der kapitalistischen Ordnung, nun aber mit den Mitteln der ökonomischen Theorie:

> The indictment that hangs over society is that of »exploiting labor.« »Workmen« it is said, »are regularly robbed of what they produce. This is done within the forms of law, and by the natural working of competition.« If this charge were proved, every right-minded man should become a socialist; and his zeal in transforming the industrial system would then measure and express his sense of justice. If we are to test the charge, however, we must enter the realm of production. We must resolve the product of social industry into its component elements, in order to see whether the natural effect of competition is or is not to give to each producer the amount of wealth that he specifically brings into existence.[33]

Genau diese Aufgabe hat sich Clark gestellt: Er möchte nachweisen, dass die Einkommensverteilung in einem kompetitiven System gerecht ist. Gerechtigkeit bzw. »Fairness« hängt hier weniger von dem Ausmaß der Ungleichheit und auch nicht davon ab, ob jeder von seinem Lohn leben kann, sondern einzig und allein davon, ob jeder das bekommt, was sich mittels Clarks Theorie seiner eigenen Produktivität zuschreiben lässt:

> The question is: Has the employer taken something that the laborer has produced? Exactly this issue is forever pending between industrial classes. Every day a definite amount is handed over by one class to another. Is this amount determined by a principle that humanity can approve and perpetuate? Does it treat men fairly?[34]

Der Anspruch ist also der Nachweis einer *fairen* Verteilung, einer »mathematical solution to the social problem« (Jalladeau 1975: 209; vgl. zu ethisch-normativen Grundlagen insgesamt auch Davanzati 2006: 36–52). Im Hintergrund dieses Projekts steht nicht zuletzt Clarks christliche Überzeugung, denn es ist ein »natural law«, das er entdecken will[35] – und wie könnte ein natürliches Gesetz der Einkommensverteilung in einer von Gott geschaffenen Welt ungerecht sein?

Nachdem Karl Marx wissenschaftlich nachgewiesen hatte, dass der Kapitalismus ungerecht sei und das Kapital die Arbeiter ausbeute, wies Clark wissenschaftlich genau das Gegenteil nach: Die kapitalistische Einkommensverteilung war gerecht und der Arbeiter erhielt genau das, was er verdient hatte. Während Clarks christliche Religion in seinem Frühwerk noch ganz explizit den Kontext seiner Schriften gebildet hatte, nahm er in seinem Spätwerk, in dem er die Grenzproduktivitätstheorie entwickelte, das christliche Vokabular zurück. Trotzdem bleibt die christliche Prägung seiner ganzen Theoriebildung deutlich: Es geht um eine moralische Rechtfertigung des Kapitalismus mit wissenschaftlichen Mitteln. Ökonomie und Moral sind auch in der Geschichte der ökonomischen Wissenschaft untrennbar miteinander verbunden.

32 Ibid.: 324, Anm.
33 Ibid.: 4.
34 Ibid.: 7.
35 Z. B. ibid.: V, 2.

Literatur

Davanzati, Guglielmo Forges, 2006. Ethical Codes and Income Distribution. A study of John Bates Clark und Thorstein Veblen. London u. a.: Routledge.

Hagemann, Harald, 2005. John Bates Clarks neoklassische Parabel. In: Gerhard Huber, Hagen Krämer und Heinz-Dieter Kurz (Hg.). Einkommensverteilung, technischer Fortschritt und struktureller Wandel. Festschrift für Peter Kulmbach. Marburg: Metropolis.

Henry, John F., 1983. John Bates Clark and the marginal product: an historical inquiry into the origins of value-free economic theory. History of Political Economy 15 (1983), no. 3, 375–389.

Henry, John F., 1995. John Bates Clark: The Making of a Neoclassical Economist. Basingstkoe, New York: Macmillan.

Jalladeau, Joël, 1975. The methodological conversion of John Bates Clark. History of Political Economy 7 (1975), no. 2, 209–226.

Messer-Kruse, Timothy, 2011. The Trial of the Haymarket Anarchists. Terrorism and Justice in the Gilded Age. New York: Palgrave McMillan.

Pindyck, Robert S. und Daniel L. Rubinfeld, 2003. Mikroökonomie. 5. Auflage. München: Pearson Studium.

Samuelson, Paul A. und William D. Nordhaus, 2010. Economics. 19. Aufl. Boston u. a.: McGraw-Hill.



Quelle 2: Postkarte mit antisemitischer Karikatur, 1918. E. Kneiß: »O schieb, so lang du schieben kannst.«, Postkarte, 14.4.1918 (Poststempel); Druck: München 1917; Lithographie auf Karton. Deutsches Historisches Museum, Inventar-Nr. PK 96/443. Copyright: bpk/Deutsches Historisches Museum/Sebastian Ahlers.

Marc Buggeln

Der ehrbare Kaufmann und der Bär der Verantwortung

Ressentiment und moralische Ökonomie in wirtschaftlichen Krisenzeiten (1923 /2007)

Gemeinschaft
Bedürfnis
Pflicht

»Dr. Alexandra Hildebrandt, Leiterin Gesellschaftspolitik der Arcandor AG, hat ›Verantwortung tragen‹ ins Leben gerufen und löste damit eine wahre ›Verantwortungswelle‹ aus. Hildebrandt wollte von Vertretern der Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur und Politik wissen, was Verantwortung konkret bedeutet. Die Idee wurde begeistert aufgenommen: Prominente wie Graf Faber-Castell, Günther Beckstein, Eva Luise Köhler und Oliver Kahn, aber auch viele ›Helden des Alltags‹ haben sich bislang an dem Projekt beteiligt und für sich definiert, was sie unter ›Verantwortung tragen‹ verstehen. Die Teilnehmer erhielten im Gegenzug für ihr Engagement das Symbol der Initiative, einen Miniaturteddy.

Der Bär gibt Verantwortung ein Gesicht. Somit wird das abstrakte Konzept greifbar und anschaulich. Denn: ›Verantwortung ist immer konkret. Sie hat einen Namen, eine Adresse und eine Hausnummer‹, zitiert Alexandra Hildebrandt den Philosophen Karl Jaspers.«

Quelle 1: Prof. Dr. Joachim Schwalbach und Dipl.-Kfm. Daniel Klink: »Der Ehrbare Kaufmann muss gewürdigt werden« (Auszug). forum Nachhaltig Wirtschaften, forum-Serie »Verantwortung tragen«, 27. 4. 2009. https://www.forum-csr.net/News/2601/Prof-Dr-Joachim-Schwalbach-und-Dipl-Kfm-Daniel-Klink-Der-Ehrbare-Kaufmann-muss-gewuerdigt-werden.html, letzter Zugriff 6. 10. 2021.

»Der kaufmännische Geist ist Geist: bewußt organisch wirkende Kraft. Er wirkt gestaltend, wie Geist überall wirkt, wo er lebendig ist […]. Deshalb haben, wo Kaufleute wirken, die Kärrner zu tun. Der Geist unterscheidet den Kaufmann von den Raffkes und Schiebern. Ihnen ist es gleich, wieviel sie durch gerissene Roheit oder rohe Gerissenheit rings um sich zertrümmern, zerstören, vernichten, wenn sie nur dabei ›verdienen‹. Sie sägen mit Gier am Ast, auf dem sie sitzen, weil sie ihr Verhältnis zu ihm nicht erkennen. Nicht besser sind die, die den Baum verlassen und unten die Axt an die Wurzel legen. Die Raffke und Schieber sind Einreißer, keine Bauer. Den Kaufmann unterscheidet von ihnen, daß er wirtschaftet. Im Wirtschaften liegt das Geistige, das uns berechtigt, von kaufmännischem Geist zu sprechen.«

Quelle 3: Nicklisch, Heinrich, 1923. Der Genius des Kaufmanns. In: Rohwaldt, Karl (Hg.), Maier-Rothschild – Kaufmannspraxis – Handbuch der Kaufmannswissenschaft und der Betriebstechnik. 9. Auflage (155.–164. Tsd.). Berlin: Verlag für Sprach- und Handelswissenschaft, 991f., 991.

https://doi.org/10.46500/83535200-005 | CC BY-NC 4.0

Das Zitat in Quelle 3 stammt aus dem Jahre 1923 und nicht von einem führenden NSDAP-Parteigenossen, sondern von einem der Begründer der Betriebswirtschaftslehre in Deutschland, Heinrich Nicklisch. Und doch ist die Übereinstimmung mit der von der NSDAP häufig genutzten Unterscheidung vom »schaffenden und raffenden Kapital« offensichtlich. In der Frühphase der NSDAP war es insbesondere Gottfried Feder, der die wirtschaftliche Programmatik der Partei formulierte. Sein »Manifest zur Brechung der Zinsknechtschaft« aus dem Jahr 1919 hatte in der Diktion manche Überschneidung mit Nicklischs Wertungen: »die Befreiung von der Zinsknechtschaft des Geldes ist die klare Losung für die wahre Weltrevolution: für die Befreiung der schaffenden Arbeit von den Fesseln der überstaatlichen Geldmächte« (Feder 1919: 55). Doch die Nutzung eines solchen Vokabulars beschränkte sich nicht auf den politischen Rechtsextremismus. Vielmehr hatte die zumeist stark antisemitisch konnotierte Trennung zwischen hart erarbeiteten Einkommen und angeblich durch Betrug und Schiebung erlangtem Geld seit der Gründerkrise 1873 (→ Davies, Börsenfürst) in weite Kreise der deutschen Wirtschaftswissenschaften Einzug gehalten und wurde etwa auch von Adolph Wagner oder Werner Sombart genutzt (Berg 2013).

Und dies hatte sich in Teilen der Wirtschaftswissenschaften auch in der Weimarer Republik nicht geändert.

Wer also war Heinrich Nicklisch, der 1923, in der 9. Auflage des »Maier-Rothschild – Kaufmannspraxis«, des klassischen Handbuchs der Kaufmannschaft, »Raffkes« und »Schieber« als Gegenbild zum ehrbaren Kaufmann entwarf? Nicklisch wurde 1876 als Sohn eines Landwirts im heute südbrandenburgischen Tettau geboren. Da sein älterer Bruder als Hoferbe vorgesehen war, führte ihn sein Weg an die 1898 gegründete Handelshochschule Leipzig, zu deren ersten Studierenden er gehörte. 1903 promovierte er in Tübingen und erhielt 1910 einen Ruf als Ordinarius für Einzelwirtschaftslehre an die Handelshochschule Mannheim. 1921 erfolgte der Ruf an die Handelshochschule Berlin, deren Rektor er nur ein Jahr später wurde. Vor allem durch sein 1920 erschienenes Buch über die Organisation galt er als einer der führenden Köpfe der im Entstehen begriffenen Betriebswirtschaftslehre.[1]

Nicklisch war stark vom deutschen Idealismus, insbesondere von Fichte, sowie von der deutschen Romantik und der Historischen Schule der Nationalökonomie geprägt (Neugebauer 1997; Giest 2011). Im Gegensatz zu dem die heutigen Wirtschaftswissenschaften dominierenden methodischen Individualismus war sein Ansatz durch damals in Deutschland recht verbreitete gemeinschaftliche und organizistische Vorstellungen geprägt (Köster 2011). Organisieren war für ihn das menschliche Handeln, das auf die Einheit des Organismus ausgerichtet war. Daraus ergab sich eine Verpflichtung aller Mitglieder auf die Gemeinschaft und eine Unterordnung des Einzelnen unter den Gemeinschaftswillen. Hieraus folgte auch eine starke Betonung der Pflichten gegenüber der Gemeinschaft (Nicklisch 1920: 50–101; Schauenberg 1984: 28–31). Es verwundert daher nicht, dass der idealistische und »organisch wirkende« Kaufmann Nicklischs Ideal darstellte, während er »Materialisten« scharf verurteilte. Er kritisierte bei vielen seiner Kollegen eine zu starke Ausrichtung der Betriebswirtschaftslehre an Profit und Erfolg des Unternehmens, während er selbst für eine ethisch-normative Betriebswirtschaftslehre plädierte, die den Menschen in der Gemeinschaft in den Mittelpunkt stellen sollte. Er vertrat damit ein Konzept, das die Sozialbindung ökonomischen Handelns einforderte. In Anlehnung an Othmar Spann hielt Nicklisch eine ständische Ordnung für nötig, um den Menschen Halt zu geben.[2]

Diese rechtskonservativen Gemeinschafts- und Ständeideale schufen weltanschauliche Anschlussmöglichkeiten an den Nationalsozialismus, die Nicklisch 1933 in einem programmatischen Buch über die »Neue Deutsche Wirtschaftsführung« dann auch begeistert hervorhob: »Dieses Buch ist ein Gruß an die Wirtschaftsführung des neuen Reiches. Es grüßt die Bewegung, die sie tragen muß,

1 Nicklisch, Heinrich, 1920. Der Weg aufwärts! Organisation. Versuch einer Grundlegung, Stuttgart: Poeschel.
2 Nicklisch, Heinrich, 1933. Neue Deutsche Wirtschaftsführung, Stuttgart: Poeschel, 58.

und ihren erfolgreichen Führer, dessen Geist in ihr lebendig ist« (Nicklisch 1933a: Vorwort). In einer Rede, die 1933 in der Zeitschrift »Die Betriebswirtschaft« veröffentlicht wurde, forderte er das Fach zur bedingungslosen Unterstützung des Nationalsozialismus auf: »Was unter dieser Überschrift folgt, ist dem Sinne nach ein Aufruf an die Betriebswirtschaftslehre, dem Führer des neuen Deutschland alle ihre Kräfte zur Verfügung zu stellen, die Ziele ihrer Forschung nach den Bedürfnissen der politischen Gestaltung zu setzen und in erster Linie die für diese maßgebenden Zusammenhänge klären zu helfen«.[3] Nicklisch profilierte sich so als »nationalsozialistischer Muster-Betriebswirt« (Mantel 2009: 57). Sein liberaler Gegenspieler Wilhelm Rieger befand schon 1933, dass sich Nicklisch und Spann »›in einer wahrhaft beneidenswerten Lage befinden‹ müssten, ›da sie aus Überzeugung schon seit Jahren zu den Wegbereitern der gegenwärtig geltenden Ideologien‹ gehörten; sie hätten ›keinerlei Seelenkämpfe zu bestehen‹, sondern fänden ›im Gegenteil ihre visionäre Schau wunderbar verwirklicht‹« (Rieger zit. nach Mantel 2009: 38).

Nicklisch stand mit dieser Annäherung in den Wirtschaftswissenschaften und Wirtschaftskreisen keineswegs allein, und die Figur des ehrbaren Kaufmanns schien bestens dazu geeignet, die Verbindung von Wirtschaft und Nationalsozialismus zu vertiefen. Mehrere Industrie- und Handelskammern in Deutschland richteten 1933 kaufmännische Ehrengerichte ein, in denen vom Ideal des ehrbaren Kaufmanns abweichendes Handeln abgestraft werden sollte. Da die Ehrengerichtsordnungen durchaus unterschiedlich ausfielen, versuchte der Verein Berliner Kaufleute und Industrieller (VBKI) eine reichseinheitliche Ordnung zu entwerfen. Als Ergebnis der Abstimmung hielt der VBKI fest, dass als »ehrbarer Kaufmann im nationalsozialistischen Deutschland« nur derjenige Kaufmann zu verstehen sei, »der sich in seinen Äußerungen, Handlungen und Unterlassungen dem Leistungsgedanken in und für das Allgemeinwohl verantwortlicher Arbeit jederzeit unterstellt und ihm dient« (Biggeleben 2006: 411). Die Wirtschaftsverbände versuchten sich so an den Nationalsozialismus anzubiedern, dem das Ideal des ehrbaren Kaufmanns insofern besonders passte, als es auf den einzelnen Unternehmer zielte und nicht auf die kritisch beäugten Kapitalgesellschaften. Doch war die Verpflichtung auf den ehrbaren Kaufmann im VBKI bis dahin eine soziale Praxis, die mit Leben gefüllt war. Sie konnte zu Ausschluss und Ehrverlust führen und sorgte dafür, dass auch äußerst erfolgreiche Unternehmer, die in Graubereichen handelten, zwar nicht ausgeschlossen, aber ihre Berufung in den Ältestenrat verhindert wurde. Dies alles wurde im Nationalsozialismus zur hohlen Phrase. Belohnt wurden Unternehmer wie Friedrich Flick, die sich hemmungslos mit den Nationalsozialisten gemein machten und keinerlei Skrupel bei der Durchsetzung ihrer wirtschaftlichen Interessen kannten. Der VBKI verlor fast die Hälfte seiner Mitglieder aufgrund der antisemitischen Politik der deutschen Regierung.

Nach dem Krieg versuchte die Führung des VBKI wieder an das Konzept des ehrbaren Kaufmanns anzuschließen und die damit verbundenen Tugenden unter seiner Mitgliedschaft stärker zu verankern. Doch infolge des starken Mitgliederwandels und der wirtschaftlichen Notsituation gelang dies kaum noch. Der ehrbare Kaufmann wurde zu einem in Festreden angerufenen Ideal, dem aber kaum noch eine soziale Praxis zur Seite stand, und so verlor in den 1960er Jahren auch das Ideal zunehmend an Bedeutung (Biggeleben 2006: 409–428). Hauptträger des Leitbilds blieben die Industrie- und Handelskammern, denen vom Gesetzgeber aufgetragen wurde, für Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns zu wirken (§ 1 Abs. 1 IHKG).

Nicklisch blieb bis zum Ende ein überzeugter Anhänger des Regimes und trat 1940 auch noch der NSDAP bei (Mantel 2009: 501). Da er 1946 verstarb, ist fraglich, ob er nach dem Ende des NS-Regimes seine politischen und fachlichen Überzeugungen infrage stellte. Seine so eindeutige Parteinahme führte dazu, dass sein Status als einer der Pioniere der Betriebs-

3 Nicklisch, Heinrich, 1933. Die Betriebswirtschaftslehre im nationalsozialistischen Staat. Die Betriebswirtschaft 26 (1933) no. 7, 171–174, 171.

wirtschaftslehre schnell in Vergessenheit geriet. Der Doyen der Betriebswirtschaftslehre in Deutschland, Dieter Schneider, urteilte: »Im deutschen Sprachraum haben seine Anbiederungen an den Nationalsozialismus […] seinen Nachruhm beschädigt. Wegen seiner ganzheitlichen, idealisierenden und z. T. naiven Organisationssicht (›Betriebsgemeinschaft‹) hat N. keinen Einfluß mehr auf die heutige Betriebswirtschaftslehre« (Schneider 1999: 200).

Wiederbelebungsversuche

Doch so eindeutig sind die Traditionslinien keineswegs gekappt. Vor allem in jüngster Zeit häuften sich die Bezugnahmen auf Nicklisch. In einer Arbeit heißt es beispielsweise:

> »Der ›Maier-Rothschild‹ findet seinen Abschluss mit dem kurzen Artikel ›Der Genius des Kaufmanns‹ des bedeutenden Wirtschaftswissenschaftlers Heinrich Nicklisch (1876–1946). […] Der kaufmännische Geist wird definiert als ›bewußt organisch wirkende Kraft‹. […] Diesen Geist, es ist leicht zu erkennen, dass es sich dabei um den ehrbaren Kaufmann handelt, stellt er diametral einem anderen Typen gegenüber, den ›Raffkes und den Schiebern‹. Damit erschafft Nicklisch den Begriff, der nötig ist, um die guten von den schlechten Kaufleuten zu trennen. Die ›Raffkes‹ sind gekennzeichnet durch gerissene Roheit. Es ist ihnen gleich, ob sie zerstören, wenn sie nur dabei ›gewinnen‹. […] Am ›Maier-Rothschild‹ zeigt sich deutlich, dass Ethik ohne weiteres in die Lehre eingewoben wurde und dass es ganz selbstverständlich war, dass nur der ehrbare Kaufmann, stellvertretend für die Führungskräfte, Unternehmer und Manager, als das wahre handelnde Wirtschaftssubjekt und als erklärtes Erziehungsziel betrachtet wurde. Alle anderen waren eben bloße Materialisten oder im schlimmsten Falle ›Raffkes‹. In diesem Buch sind die Wurzeln der Betriebswirtschaftslehre als ethische Disziplin deutlich präsent. Man muss wohl in den zwölf Jahren Diktatur und der folgenden Spaltung in zwei neue Staaten den Verlust dieser Sichtweisen vermuten, der einen tiefen Riss in die Geschichte und in das kollektive Gedächtnis reißen sollte.«

Dieses Zitat entstammt einer Diplomarbeit des Jahres 2007, die im Rahmen der Finanzkrise deutlich mehr öffentliche Wahrnehmung erfuhr, als sie einer solchen Arbeit normalerweise zuteilwird. In der »Welt« und der NZZ erschienen Artikel über die Arbeit und ihren Verfasser Daniel Klink. Die Arbeit wurde zudem 2008 mit dem Humboldt-Preis (Preis für die besten Abschlussarbeiten der Humboldt-Universität zu Berlin) und 2009 mit dem Europapreis des oben dargestellten VBKI ausgezeichnet. Die Arbeit trug den Titel »Der Ehrbare Kaufmann«, und es war die Reaktivierung dieses in Deutschland in der Frühen Neuzeit in Mode gekommenen Begriffs, die der Arbeit die Aufmerksamkeit verschaffte. Weder den Journalist:innen noch den Juror:innen scheint dabei die hier zitierte Passage besonders aufgefallen zu sein.

Nicht nur Klink und sein Betreuer, Joachim Schwalbach, inzwischen emeritierter Inhaber des Lehrstuhls für Internationales Management und Direktor des Instituts für Management an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Humboldt-Universität zu Berlin, beriefen sich auf Nicklisch; auch eines der Standardlehrbücher der Betriebswissenschaften, verfasst von Klaus Brockhoff, zitiert ihn häufig. Brockhoff war vor seiner Emeritierung Rektor und Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmenspolitik der WHU – Otto Beisheim School of Management. Heute ist er dort Honorarprofessor und im Vorstand der Trägerstiftung. In seinem Lehrbuch nimmt Brockhoff mehrfach auf Nicklisch Bezug, und obwohl er dessen Beiträge des Jahres 1933 kennt, kommt er zum Schluss: »Sein später Eintritt in die ›Nationalsozialistische Deutsche Arbeiterpartei‹ ist ein weiteres Indiz dafür, dass Nicklisch kaum zu den entschiedenen Vorkämpfern ihrer Politik zu zählen ist« (Brockhoff 2017: 186). Bei dieser Einschätzung handelt es sich aber nicht nur um eine Bemühung zur Rehabilitierung Nicklischs, sondern um einen skurrilen Versuch, den Vertreter einer konservativ-ständischen Gemeinschaftsideologie, die ihn geradewegs in den Nationalsozialismus führte,

als jemanden zu kennzeichnen, der eigentlich von sozialistischen Vorstellungen geprägt war (Brockhoff 2017: 32, 186 f., 195). Seine Kennzeichnung als Sozialist spricht aber nicht dafür, dass Nicklisch ein baldiges Comeback in der Betriebswirtschaftslehre erleben wird.

So sind es vor allem Klink und Schwalbach, die über das Leitbild vom ehrbaren Kaufmann positiv auf Nicklisch Bezug nahmen. In Interviews betonten sie die Bedeutung dieses Leitbilds für die Gegenwart: »Der Gesellschaft möchten wir über das Informationsportal zum Leitbild des Ehrbaren Kaufmanns (www.der-ehrbare-kaufmann.de) zeigen, dass es eine Wirtschaftsweise gibt, die von einem tiefen Bewusstsein für Verantwortung geprägt ist und dass dieses Verhalten gewürdigt werden muss, damit es lebendig bleibt« (Forum Nachhaltig Wirtschaften 2009). Das dort eingeforderte Verantwortungsbewusstsein hatte anscheinend eine eher geringe Halbwertszeit: Die Firma GlobalKomm von Schwalbachs Frau erhielt vom Deutschen Atomforum e. V., der Lobbyorganisation von Unternehmen zur Nutzung der Kernenergie, die Summe von 135.000 € dafür, dass ihr Mann vor der Bundestagswahl 2009 eine Studie erstellte, die den gesellschaftlichen Nutzen der Kernenergie belegen sollte. Schwalbach betonte öffentlich, dass es sich um kein Gefälligkeitsgutachten gehandelt habe, doch in der taz hieß es: »In Kreisen der Energiekonzerne sorgt diese Darstellung für Empörung. Dort wird behauptet: Schwalbachs Zwischenergebnisse seien selbst so unbelastbar und gefällig gewesen, dass eine Fortführung des Projekts sinnlos und peinlich geworden wäre.«[4] Doch damit nicht genug, denn es stellte sich zudem die Frage, ob es sich bei dem Gutachten um eine bei der Universität anmeldepflichtige Nebentätigkeit gehandelt habe. Schwalbach argumentierte, dass seine Frau die Auftragnehmerin gewesen sei, doch da die Lobbyorganisation wollte, dass das Gutachten unter dem Namen des Lehrstuhlinhabers und dem Logo der Humboldt-Universität erschien, fand sich auf der Vorabstudie als Projektleiter: »Professor Dr. Joachim Schwalbach, Institut für Management, Humboldt-Universität zu Berlin«. Über den Ausgang des Verfahrens verweigert die HU Berlin jede Auskunft, da sie kein öffentliches Interesse an dem Personalvorgang erkennen konnte. Der Vorgang zeigt aber, wie wenig das Leitbild vom ehrbaren Kaufmann heute noch gelebte Praxis ist, wenn einer seiner entschiedensten Verfechter so offensichtlich gegen die damit verbundenen Vorstellungen von Ehre und Verantwortung verstößt. Dauerhafte Nachteile scheint dies für Schwalbach aber nicht gehabt zu haben: Er wurde vor seiner Emeritierung noch zum Seniorprofessor ernannt und seine neue Agentur, Schwalbach Management International, kann auf zahlungskräftige Kunden zählen. Er wirbt auch weiterhin für die Werte des ehrbaren Kaufmanns.

Die Bezugnahme auf diese imaginierte Sozialfigur erwies sich insofern als besonders erfolgreich, als sie im Angesicht der Finanzkrise auch von der deutschen Politik aufgegriffen wurde. Stilbildend war hierbei Bundespräsident Horst Köhler (CDU), der in zwei Reden 2008 die Bedeutung der Tradition des ehrbaren Kaufmanns für wirtschaftsethisches Verhalten hervorhob.[5] Ihm folgten die Bundespräsidenten Christian Wulff (CDU), Joachim Gauck (parteilos) und Frank-Walter Steinmeier (SPD) sowie Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU), die mehrfach in ihren Reden Bezug auf die Tradition nahmen.[6]

4 Heiser, Sebastian und Martin Kaul. Der ehrbare Professor. taz, 29.10.2011, S. 18.

5 Köhler, Horst, 2008. Erfolgsgrundlage: Vertrauen. Rede von Bundespräsident Horst Köhler anlässlich der Verleihung des Max-Weber-Preises für Wirtschaftsethik, Veranstaltung vom 27.5.2008, Berlin. https://www.bundespraesident.de/SharedDocs/Reden/DE/Horst-Koehler/Reden/2008/05/20080527_Rede_Anlage.pdf?__blob=publicationFile&v=3, letzter Zugriff: 29.6.2021; Köhler, Horst, 2008. Verantwortung und Eigensinn. Festrede von Bundespräsident Horst Köhler aus Anlass des 60-jährigen Bestehens des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen, Veranstaltung vom 27.6.2008, München. https://www.bundespraesident.de/SharedDocs/Reden/DE/Horst-Koehler/Reden/2008/06/20080627_Rede2_Anlage.pdf?__blob=publicationFile&v=2, letzter Zugriff: 29.6.2021.

6 Korpustreffer für »ehrbare Kaufmann«, aus dem Korpus »Politische Reden (1982–2020)« des »Digitalen Wörterbuchs der deutschen Sprache«, https://www.dwds.de/r/?corpus=politische_reden&q=ehrbare%20Kaufmann, letzter Zugriff: 6.10.2021.

Der ehrbare Kaufmann als Figur der Krise

Der traditionelle Träger des Leitbilds war das alte Stadtbürgertum. Insbesondere Hans-Ulrich Wehler hat dieses kritisiert, da es im 18. und 19. Jahrhundert »in das Gehäuse seines ständischen Traditionalismus« (Wehler 1987: 204) eingebunden gewesen sei, und hat es stark von den liberaleren kapitalistischen Unternehmern abgegrenzt. Doch als letztere dank ihrer wirtschaftlichen Erfolge selbst zur besitzstärksten Elite aufgestiegen waren, übernahm ein Teil von ihnen auch die auf Bewahrung und Kontinuität abzielenden Ideale der alten städtischen Elite. Als ein Hort progressiven Gesellschaftswandels erwiesen sich die zentralen Versammlungsorte des ehrbaren Kaufmanns auch in jüngster Zeit nur selten, wie sich an den langjährigen Debatten um die Öffnung des Bremer Schaffermahls oder der Versammlung Eines Ehrbaren Kaufmanns zu Hamburg e. V. für Frauen erkennen lässt.

Was also bezwecken diejenigen, die heute die Rückkehr des ehrbaren Kaufmanns fordern? Alle Anrufungen des ehrbaren Kaufmanns zielen auf eine Erneuerung von vermeintlich in Vergessenheit geratenen moralischen Tugenden. Die in den Aufsätzen und Büchern zum Thema meistgenannten Schlagworte sind Ehre, Pflicht, Treue und Verantwortung (siehe etwa den Schlagwortkatalog bei: Klink / Schwalbach 2012: 220). Sie zeigen dabei viele Überschneidungen mit dem heute in Fragen der Unternehmensführung dominierenden Konzept der Corporate Social Responsibilty (CSR), und es verwundert darum nicht, dass ein Aufsatz von Klink und Schwalbach in einem CSR-Handbuch zu finden ist (Klink / Schwalbach 2012).

Die Anrufung von Pflicht und Treue passte gut zur von Bundeskanzler Helmut Kohl 1982 ausgerufenen »geistig-moralische[n] Wende«, die diese Werte wiederbeleben wollte. Kohl selbst nahm auch vereinzelt Bezug auf den ehrbaren Kaufmann, was damals aber keine breitere Wirkung entfaltete. Die Politik der Kohl-Regierung blieb im Kern eine liberale, in der die symbolischen Anrufungen älterer konservativer Traditionen ohne allzu viel Nachklang blieben (Wirsching 2006). Das unterstützt die Annahme, dass der ehrbare Kaufmann die Figur einer tiefgreifenden Wirtschafts- und Gesellschaftskrise ist – und die gab es in der Ära Kohl nicht. Breitere Wirkung entfaltet der ehrbare Kaufmann dagegen seit der Finanz- und Staatsschuldenkrise, als die bestehende (Wirtschafts-)Ordnung ernsthaft gefährdet schien. Ihre Durchschlagskraft erhält die Figur dann nicht nur durch das Einfordern von Tugenden, sondern auch aus der Abgrenzung gegenüber denjenigen, die sich nicht an diese gehalten hätten. Der ehrbare Kaufmann war immer sowohl nach außen als auch nach innen gerichtet: Er grenzte die eigene Gruppe von Außenstehenden ab, aber verwies auch auf eigene Abweichungen. Er klagt an, dass sich auch in Deutschland nicht mehr alle Unternehmer, Banker, Kaufleute an die alten Tugenden halten und die Moral verfallen ist. In der Regel wird dabei an ein Innehalten in der Wirtschafts-Community und die Rückkehr der Tugenden appelliert. Vorrangig wird auf die Selbstheilungskräfte der Wirtschaftselite gesetzt, doch mitunter kann es auch zur Aufforderung an den Staat kommen, diese Werte durchzusetzen (eine ähnliche Abwägung zwischen Eingreifen und Selbstregulierung auch bei → Andresen, Selbstverpflichtung). Dies war insbesondere in der Weltwirtschaftskrise und in der Frühphase des Nationalsozialismus der Fall, während dies heute seltener anzutreffen ist und gerade von den Wirtschaftsverbänden vehement abgelehnt wird.[7] Auch Daniel Klink äußert in seiner Abschlussarbeit allerdings Zweifel an den Selbstheilungskräften der Wirtschaft, weswegen er staatliches Eingreifen und eine gesetzlich verankerte Rahmensetzung befürwortet: »Die Herausforderung besteht künftig darin, das weiche Leitbild des ehrbaren Kaufmanns zu einer harten, durchsetzbaren, grundgesetzähnlichen Regelung im Rahmen der deutschen Ordnungsethik zu machen. Entweder im Manager-bezogenen Rahmen der Corporate Governance oder im Idealfall als juristisches Leitbild, das es möglich macht, Vergehen in der unternehmerischen

7 DIHK (2021). Ehrbarer Kaufmann. https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/recht-in-der-wirtschaft/ehrbarer-kaufmann-2728, letzter Zugriff: 1. 7. 2021.

Grauzone zur Anklage zu bringen« (Klink 2007: 58).

Während Klink an der Verankerung ethischer Prinzipien innerhalb der Unternehmerschaft zweifelt, ist sein eigener Blick auf die Institution Unternehmen sozialromantisch, wenn er Betriebe als »sozialen Verbund mit dem gemeinsamen Ziel, ein gemeinschaftlich hergestelltes Produkt oder eine bestimmte Dienstleistung mit Gewinn zu verkaufen« (Klink 2007: 8), skizziert. Die Parallelen zu Nicklisch und der nationalsozialistischen Formel von der Betriebsgemeinschaft drängen sich auf. Nicklisch verstand Betriebe als »Gemeinschaften von Menschen […], die unter verantwortlicher Führung damit beschäftigt sind, Zwecke, die ihnen gemein sind, gemeinschaftlich zu verwirklichen«.[8]

Neben dem Appell an die Tugenden findet sich gerade in jüngerer Zeit die Aufforderung zum philanthropischen Handeln. Die Unternehmerschaft soll der Gesellschaft etwas zurückgeben und sich für soziale Belange engagieren. Der Bürgersinn soll gefördert werden und private Stiftungen zum gesellschaftlichen Nutzen gegründet werden. Eher vergeblich sucht man in den Publikationen von Wirtschaftsorganisationen und Wirtschaftswissenschaftler:innen dagegen den Appell an die Steuerbürger:innen, doch einfach ihre Steuern zu zahlen, und die Forderung an Unternehmen, nicht jeden möglichen Kniff zur Steuervermeidung zu nutzen (→ Schönhärl, Tax Education). Dies sind dann eher Forderungen, die SPD-Politiker stellen, wie etwa Thomas Oppermann nach der Offenlegung von Steuerhinterziehungspraktiken im Rahmen der Panama Papers: »Ein ehrbarer Kaufmann gründet keine Briefkastenfirma, da er mit ihr weder Umsatz noch legalen Gewinn machen kann« (DIE ZEIT 9. 4. 2016).[9] Der ehrbare Kaufmann ist im Regelfall auch kein Freund des Sozialstaats, er hält wenig von festen Ansprüchen auf Leistungen, sondern präferiert Hilfe zur Selbsthilfe oder die Gewährung von Almosen, die auch wieder entzogen werden können.

Gerade in den Reden der hohen Würdenträger der Bundesrepublik, aber auch in großen Teilen der Managementliteratur werden vor allem die positiven Eigenschaften des ehrbaren Kaufmanns hervorgehoben. Die Kritik an den nicht gewünschten Verhaltensweisen bleibt hier eher implizit. So wird in vielen Beiträgen die Langfristigkeit des Handelns der Kaufleute hervorgehoben, das darauf gerichtet sei, den geschäftlichen Erfolg über Generationen für die eigene Familie zu sichern (Klink/Schwalbach 2012: 220, 232). Zumeist unausgesprochen zielt dies auf eine Kritik an einer kurzfristigen Unternehmensstrategie, die Profit und Shareholder-Value als zentrale Ziele ausgibt. Doch mitunter wird auch Verantwortung benannt und keineswegs auf die zumeist gescholtenen Bankiers begrenzt, sondern auch auf die sich besonders auf das Leitbild beziehenden mittelständischen Firmen und Familienunternehmen gerichtet: »Bedenkenlos haben viele Mittelständler die Methoden der Hedge-Fonds, Investmentbanken und Großkonzerne übernommen. Haben protzige Firmenzentralen errichtet, ehrgeizige Renditeziele über den nachhaltigen Unternehmenserfolg gesetzt, weltweit Niederlassungen aufgebaut, alles gestützt von komplizierten und trickreichen Finanzierungsmodellen« (Kixmöller 2010: 31).

Während dieses Zitat auch auf die strukturellen Gründe für das kritisierte Verhalten verweist, gibt es neben Klinks Bezugnahme auf die »Roheit« der »Raffkes« und »Schieber« auch im politischen Raum Äußerungen, die einzelne Schuldige in drastischer Diktion angreifen, von strukturellen Gründen für ein Handeln jenseits des ehrbaren Kaufmanns jedoch nichts wissen wollen. Hier zeichnet sich wenig überraschend die rechtsextreme AfD aus, etwa wenn ihr Vorstandsmitglied Paul Hampel darlegt: »Aufsichtsräte und Vorstände, die sich gegenseitig den Rücken freihalten und sich die Millionen zuschieben, sorgen dafür, dass das Vertrauen in eine funktionierende Marktwirtschaft schwindet. Mit Verantwortung für Unterneh-

8 Nicklisch, Heinrich, 1936. Der gegenwärtige Stand der Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre und ihre Zukunft, Berlin: Deutscher Betriebswirte-Verlag, 6.

9 »Panama Papers«: Razzia bei Kanzlei Mossack Fonseca. Zeit online, 19. 4. 2016. https://www.zeit.de/news/2016-04/09/banken-panama-papers-razzia-bei-kanzlei-mossack-fonseca-09082603, letzter Zugriff: 14. 11. 2021.

men, Mitarbeiter und auch die Gesellschaft, im Sinne des ehrbaren Kaufmanns, hat das alles nichts mehr zu tun. Dieses asoziale Geschäftsgebaren ist eine Schande für VW.«[10]

Joseph Vogl hat eine solche Form der Kritik jüngst als »konformistische[n] Aufruhr des Ressentiments« (Vogl 2021: 170 f.) bezeichnet. Anhand einzelner Schuldiger werde eine kapitalistische Selbstkritik aufgeführt, die die Verhältnisse aber weitgehend unangetastet lassen will. Das Heil liegt dann in der Appellation an die nationale Ehre. Doch dabei besteht immer die Tendenz, andere auszuschließen. Insbesondere das Finanzkapital erscheint dann als das Ortlose und Fremde, das nicht selten in antisemitischer Diktion abgewertet wird. Dies hat angesichts der allseitigen Notwendigkeit, kapitalistisch wirtschaften zu müssen, eine gewisse Doppelbödigkeit.

Heinz D. Kittsteiner hat 2008 argumentiert, dass der Weltmarkt zum Weltgericht geworden sei und nur noch um den Preis des Untergangs gegen ihn gehandelt werden könne. Aus vielen menschlichen Handlungen sei eine Gesellschaftsstruktur entstanden, die kein einzelner Mensch ändern könne und die bestenfalls langfristig wandelbar sei. In Anlehnung an Marx hält Kittsteiner in diesen Zeiten deswegen weder eine Kritik an individuellen Verfehlungen noch den Appell an individuelle Tugendhaftigkeit im Geiste des ehrbaren Kaufmanns für begründet: Der Wille zum Geld oder die »objektive Gier« (Kittsteiner 2008: 225) ist Grundlage des kapitalistischen Weltsystems. Sie prägt für ihn das Verhalten aller Gesellschaftsmitglieder.

Diesen ins Extrem getriebenen Strukturalismus muss man nicht teilen, da er Menschen pauschal aus der Verantwortung für ihr Handeln entlässt. Gleichzeitig macht diese Sicht aber deutlich, dass eine rein personalistische Verurteilung des Willens zum Profit, die nichts von den kapitalistischen Strukturen der Weltwirtschaft wissen will, kaum dazu angetan ist, etwas am Bestehen des Anreizsystems der »objektiven Gier« zu ändern.

Die Wiederkehr von Begrifflichkeiten wie »Raffkes«, »Schieber« und »asozial« deutet darauf hin, dass in der Finanzkrise nationalistische und antikapitalistische Affekte gerade in den Milieus der Mittel- und Oberschicht wieder aufgebrochen sind, die sich häufig mit Antisemitismus und Fremdenhass paaren. Die im Wesentlichen aus Treffen von Wirtschaftswissenschaftler:innen hervorgegangene AfD ist dafür das Beispiel par excellence. Die Figur des ehrbaren Kaufmanns bedient nicht selten diese Affekte. Ihre Wiederkunft deutet zudem darauf hin, dass der Wunsch nach einer Anlehnung an eine als modern und heil empfundene Welt vor dem Ersten Weltkrieg und insbesondere vor dem Nationalsozialismus an Zugkraft gewonnen hat. Die Figur zeigt aber zugleich, dass nur wenige konservative Traditionen nicht von den Nationalsozialisten aufgegriffen wurden, und dies gilt insbesondere für jene, die besonders geeignet schienen, nationale Affekte hervorzurufen. Ob die Anrufung des ehrbaren Kaufmanns durch Bundeskanzlerin und Bundespräsidenten ein gutes Zeichen sind, darf ob der Geschichte dieses Begriffs bezweifelt werden.

Literatur

Berg, Nicolas, 2013. Juden und Kapitalismus in der Nationalökonomie um 1900. Zu Ideologie und Ressentiment in der Wissenschaft. In: Fritz Backhaus, Liliane Weissberg und Raphael Gross (Hg.), Juden. Geld. Eine Vorstellung. Frankfurt a. M.: Campus, 284–307.

Biggeleben, Christof, 2006. Das »Bollwerk des Bürgertums«. Die Berliner Kaufmannschaft 1870–1920. München: C. H. Beck.

Brockhoff, Klaus, 2017. Betriebswirtschaftslehre in Wissenschaft und Geschichte. Eine Skizze. 5. korrigierte und erweiterte Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.

Feder, Gottfried, 1919. Das Manifest zur Brechung der Zinsknechtschaft des Geldes, abgedruckt in: ders. (1935). Kampf gegen die Hochfinanz. München: Eher, 51–78.

Giest, Jörn H., 2011. Herrn Daniel Klink's Umwälzung der Wissenschaft. Auch ein Beitrag zur Kritik des alten und neuen Deutschen Kapitalismus. Berlin: Genossenschafts-Buchdruckerei.

10 Hampel, Paul, 2017. Presseerklärung vom 5. 1. 2017. https://www.afd.de/hampel-winterkorns-luxusrente-ist-eine-schande-fuer-vw/, letzter Zugriff: 9. 11. 2021.

Kittsteiner, Heinz D., 2008. Weltgeist, Weltmarkt, Weltgericht. München: Wilhelm Fink.
Kixmöller, Gerd, 2010. Der ehrbare Kaufmann. Abschlussarbeit Universität Frankfurt. https://www.uni-frankfurt.de/43516904/Ehrbarer_Kaufmann.pdf, letzter Zugriff: 9.11.2021.
Klink, Daniel, 2007. Der ehrbare Kaufmann. Diplomarbeit HU Berlin. http://www.der-ehrbare-kaufmann.de/fileadmin/Gemeinsame_Dateien/der-ehrbare-kaufmann.de/PDFs/der-ehrbare-kaufmann.pdf, letzter Zugriff: 9.11.2021.
Köster, Roman, 2011. Die Wissenschaft der Außenseiter. Die Krise der Nationalökonomie in der Weimarer Republik. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
Mantel, Peter, 2009. Betriebswirtschaftslehre und Nationalsozialismus. Eine institutionen- und personengeschichtliche Studie. Wiesbaden: Springer Gabler.
Neugebauer, Udo, 1997. Business Ethics in Older German Business Administration: Heinrich Nicklisch, Wilhelm Kalveram, August Marx. In: Peter Koslowski (Hg.). Methodology of the Social Sciences, Etics and Economics in the Newer Historical School. Berlin: Springer.
Schauenberg, Bernd, 1984. Marktromantik und Gemeinschaftsidealismus. In: Günther Schanz (Hg.). Betriebswirtschaftslehre und Nationalökonomie. Wissenschaftstheoretische Standortbestimmungen und Perspektiven. Wiesbaden: Springer Gabler, 23–39.
Schneider, Dieter, 1999. Nicklisch, Heinrich Karl. In: Neue Deutsche Biographie (NDB). Band 19, S. 199–200, https://www.deutsche-biographie.de/pnd118734741.html.
Vogl, Joseph, 2021. Kapital und Ressentiment. Eine kurze Theorie der Gegenwart. München: C. H. Beck.
Wehler, Hans-Ulrich, 1987. Deutsche Gesellschaftsgeschichte 1700–1815. München: C. H. Beck.
Wirsching, Andreas, 2006. Abschied vom Provisorium. Die Geschichte der Bundesrepublik 1982–1990. München: Deutsche Verlags-Anstalt.

Die Unterhaltspflicht des schuldig geschiedenen Ehemannes nach dem Gesetz vom 8. Juli 1938

Von Rechtsanwalt Dr. Messer, Lüneburg

Vorbemerkung. Das Thema „Unterhaltspflicht", das auch nach Inkrafttreten des neuen Eherechts nicht an Bedeutung verloren hat, soll in weiteren Aufsätzen behandelt werden, in denen auch die von den nachstehenden Ausführungen abweichende Meinung zu Wort kommt. D. S.

Die Unterhaltspflicht, die zwischen geschiedenen Eheleuten besteht, ist durch das Gesetz der Vereinheitlichung des Rechts der Eheschließung und der Ehescheidung v. 6. Juli 1938 neu geregelt worden. Von den mannigfachen Möglichkeiten, die es bezüglich der Unterhaltspflicht im Fall der Scheidung der Ehe gibt, soll nur eine im folgenden näher erörtert werden, und zwar die, die tatsächlich am häufigsten vorkommt. Das ist der Fall, wo die Ehe geschieden und der Ehemann für den schuldigen Teil erklärt ist. Wohl gemerkt die Fälle, die nicht minder zahlreich sind, in welchen die Ehe geschieden und die Ehefrau für schuldig erklärt wird, interessieren in der Praxis bezüglich der Unterhaltsfrage weniger. Denn es sind die Fälle selten, in denen ein schuldlos geschiedener Mann von seiner schuldig geschiedenen Ehefrau Unterhalt begehrt. Praktisch kommt immer wieder als Nachspiel zu Ehescheidungsprozessen der Unterhaltsprozeß der Ehefrau gegen den schuldig geschiedenen Ehemann vor.

§ 66 EhescheidungsG. v. 6. Juli 1938 besagt nun folgendes:

„Der allein und überwiegend schuldige Mann hat der geschiedenen Frau den nach den Lebensverhältnissen der Ehegatten angemessenen Unterhalt zu gewähren, soweit die Einkünfte aus dem Vermögen der Frau und die Erträgnisse einer Erwerbstätigkeit, die von ihr den Umständen nach erwartet werden kann, nicht ausreichen."

Diese Vorschrift beseitigt die früher auf Grund der §§ 1601 ff. BGB. bestehende Unterhaltsregelung. Entscheidend ist heute nicht mehr der standesmäßige Unterhalt, sondern es kommt heute darauf an, den nach den Lebensverhältnissen beider Ehegatten angemessenen Unterhalt festzustellen. Diese Worte des Gesetzes bieten an und für sich eine weite Auslegungsmöglichkeit. Will man an die Erläuterung einer derartigen Gesetzesstelle in heutiger Zeit herangehen, dann muß man sich als erstes folgendes vor Augen halten.

Ein nationalsozialistisches Gesetz verträgt nur eine einzige Auslegung, und zwar im nationalsozialistischen Sinne. Die Ehe ist nach nationalsozialistischer Auffassung eine Lebensgemeinschaft innerhalb der Volksgemeinschaft. Wenn sie wider Erwarten dieses Ziel praktisch nicht erreicht, die Volksgemeinschaft als solche keinerlei Werte von ihr zu erwarten hat, dann kann sie gelöst werden. Die Lösung geschieht unter dem Gesichtspunkt, daß die Verbindung zweier Volksgenossen zur Ehe für die Volksgemeinschaft wertlos ist und durch die Lösung einer solchen Ehe die Kräfte dieser Volksgenossen wieder frei werden, damit sie so die Möglichkeit haben, in einer anderen für die Volksgemeinschaft wertvolleren Verbindung sich zu betätigen.

Wenn von dem Gesichtspunkt des Interesses der Volksgemeinschaft eine Ehe gelöst wird, dann muß an und für sich diese Lösung eine endgültige sein. Es ist nie nationalsozialistische Art gewesen, eine Sache nur halb zu tun. Zerschneidet man das Band der Ehe, dann muß man auch die letzten Fäden, die die früheren Eheleute sonst noch miteinander verstricken, zerschneiden. Im Gegensatz zu der Auffassung des Liberalismus, der eine Ehe, die geschieden war, in wirtschaftlicher Hinsicht noch immer bestehen ließ, löst der Nationalsozialismus die Ehe endgültig auf. Denn es ist eine Behinderung der Entwicklungsmöglichkeiten der geschiedenen Volksgenossen, wenn sie in wirtschaftlicher Hinsicht noch immer miteinander verbunden werden. Denn so war es bei der liberalistischen Regelung. Die Ehe der Parteien war geschieden, man lebte getrennt, aber der schuldig geschiedene Ehemann mußte als dauernde Last mit sich herumschleppen die Unterhaltung seiner früheren Ehefrau. Vom Interesse der Volksgemeinschaft aus gesehen, ist das nie zu begrüßen. Wie oben dargelegt, entspricht es dem Interesse der Volksgemeinschaft, die von einer Ehe gelösten Volksgenossen aus dem Gesichtspunkt voneinander zu befreien, um ihnen in einem anderen Rahmen die Betätigung ihrer Kräfte zum Besten der Volksgemeinschaft zu ermöglichen.

Grundsätzlich wird man daher sagen müssen, daß es der nationalsozialistischen Anschauung entspricht, wenn nach Scheidung der Ehe alle Beziehungen und Bindungen der geschiedenen Ehegatten zueinander aufgehört haben.

Dieser grundsätzlich nationalsozialistische Standpunkt wird um so mehr in den Vordergrund bei der praktischen Anwendung von § 66 gestellt werden müssen, als, wie oben bereits angedeutet, die Formulierung des Gesetzes so ist, daß alle möglichen Auslegungen verständlich erscheinen könnten. Der Gesetzgeber hat für den Fall der schuldlos geschiedenen Ehefrau den Unterhaltsanspruch versagt, wenn die Einkünfte aus ihrem Vermögen und die Erträgnisse einer Erwerbstätigkeit, die von ihr den Umständen nach erwartet werden kann, für den ihren Lebensverhältnissen angemessenen Unterhalt ausreichen. Der angemessene Unterhalt, den Lebensverhältnissen der Ehefrau entsprechend, wird nun immer darin bestehen, daß die Ehefrau durch die geschiedene Ehe in ihrem Lebensunterhalt nicht schlechter gestellt wird als sie stehen würde, wenn sie die Ehe nicht geschlossen hätte. Auf eine einfache Formel gebracht, wird man sagen können, die Ehefrau, deren Ehe durch die Schuld des Mannes geschieden ist, soll in ihrer wirtschaftlichen Stellung keinerlei Schaden erleiden. Umgekehrt soll sie aber auch keinen Vorteil erlangen. Mit anderen Worten, sie soll die geschiedene Ehe nicht dazu benutzen, nun daraus ein Geschäft zu machen. Eine stolze, selbstbewußte, germanische Frau wird es sowieso als unter ihrer Würde ansehen, von dem Mann, von dem sie sich hat scheiden lassen, den sie also als unwürdig als Lebenskameraden angesprochen hat, noch Geld zu nehmen. Leider erlebt man es oft in Prozessen, daß die Ehefrau den Ehemann im Scheidungsprozeß in jeder nur denkbaren Weise schlecht macht, dann aber hinterher im Unterhaltsprozeß ihn für gut und würdig befindet, ihren Lebensunterhalt zu bezahlen. Eine stolze und selbstbewußte Frau wird auch das Geld des Mannes ablehnen, den sie ihrer Lebenskameradschaft nicht für würdig hält.

Wie betont, soll aber die Frau wirtschaftlich auch keinerlei Schaden leiden. Wird die Frau also so gestellt, wie sie stehen würde, wenn sie die Ehe nicht geschlossen hätte, dann wird man sagen müssen, daß der im § 66 Abs. 1 Satz 2 gesetzte Fall erreicht ist. Eine Frau, die also vor der Ehe einzig und allein von den Zinsen ihres Vermögens gelebt hat, die sich nach kurzer oder langer Ehe wieder scheiden läßt, wird keinen Unterhaltsanspruch gegen ihren schuldig geschiedenen Ehemann geltend machen können. Sie hat vor Eingehung der Ehe allein von den Zinsen ihres Vermögens gelebt und wird es auch nach Beendigung der Ehe können und müssen. Eine Frau hingegen, die bei Eingehung der Ehe ihren Beruf als Stenotypistin, Sekretärin oder Lehrerin usw. aufgibt, wird nach Scheidung der Ehe wirtschaftlich so zu stellen sein, wie sie bei Nichteingehung der Ehe mutmaßlich gestanden hätte. Eine solche Frau wird in den Beruf zurückkehren, dann aber nicht so viel verdienen, als wenn sie ununterbrochen tätig gewesen wäre. Dann muß die Differenz zwischen dem tatsächlichen Verdienst und dem Verdienst, der angefallen wäre, wenn die Frau ununterbrochen im Beruf geblieben wäre, bezahlt werden. Nur so wird man eine gerechte Lösung der wirtschaftlichen Unterhaltsfrage bei geschiedenen Ehen herbeiführen

Annemone Christians

Der »angemessene« Unterhalt

Debatten und Praxis im nationalsozialistischen Scheidungsrecht

Gemeinschaft
Entfaltung
Pflicht

Die Unterhaltspflicht des schuldig geschiedenen Ehemannes nach dem Gesetz vom 8. Juli 1938. *Von Rechtsanwalt Dr. Messer, Lüneburg*

Vorbemerkung. Das Thema »Unterhaltspflicht«, das auch nach Inkrafttreten des neuen Eherechts nicht an Bedeutung verloren hat, soll in weiteren Aufsätzen behandelt werden, in denen auch die von den nachstehenden Ausführungen abweichende Meinung zu Wort kommt. D. G.

Die Unterhaltspflicht, die zwischen geschiedenen Eheleuten besteht, ist durch das Gesetz der Vereinheitlichung des Rechts der Eheschließung und der Ehescheidung v. 6. Juli 1938 neu geregelt worden. Von den mannigfachen Möglichkeiten, die es bezüglich der Unterhaltspflicht im Fall der Scheidung der Ehe gibt, soll nur eine im folgenden näher erörtert werden, und zwar die, die tatsächlich am häufigsten vorkommt. Das ist der Fall, wo die Ehe geschieden und der Ehemann für den schuldigen Teil erklärt ist. Wohl gemerkt die Fälle, die nicht minder zahlreich sind, in welchen die Ehe geschieden und die Ehefrau für schuldig erklärt wird, interessieren in der Praxis bezüglich der Unterhaltsfrage weniger. Denn es sind die Fälle selten, in denen ein schuldlos geschiedener Mann von seiner schuldig geschiedenen Ehefrau Unterhalt begehrt. Praktisch kommt immer wieder als Nachspiel zu Ehescheidungsprozessen der Unterhaltsprozeß der Ehefrau gegen den schuldig geschiedenen Ehemann vor.

§ 66 EhescheidungsG. v. 6. Juli 1938 besagt nun folgendes:

»Der allein und überwiegend schuldige Mann hat der geschiedenen Frau den nach den Lebensverhältnissen der Ehegatten angemessenen Unterhalt zu gewähren, soweit die Einkünfte aus dem Vermögen der Frau und die Erträgnisse einer Erwerbstätigkeit, die von ihr den Umständen nach erwartet werden kann, nicht ausreichen.«

Diese Vorschrift beseitigt die früher auf Grund der §§ 1601 ff. BGB. bestehende Unterhaltsregelung. Entscheidend ist heute nicht mehr der standesmäßige Unterhalt, sondern es kommt heute darauf an, den nach den Lebensverhältnissen beider Ehegatten angemessenen Unterhalt festzustellen. Diese Worte des Gesetzes bieten an und für sich eine weite Auslegungsmöglichkeit. Will man an die Erläuterung einer derartigen Gesetzesstelle in heutiger Zeit herangehen, dann muß man sich als erstes folgendes vor Augen halten.

Ein nationalsozialistisches Gesetz verträgt nur eine einzige Auslegung, und zwar im nationalsozialistischen Sinne. Die Ehe ist nach nationalsozialistischer Auffassung eine Lebensgemeinschaft innerhalb der Volksgemeinschaft. Wenn sie wider Erwarten dieses Ziel praktisch nicht erreicht, die Volksgemeinschaft als solche keinerlei Werte von ihr zu erwarten hat, dann kann sie gelöst werden. Die Lösung geschieht unter dem Gesichtspunkt, daß die Verbindung zweier Volksgenossen zur Ehe für die Volksgemeinschaft wertlos ist und durch die Lösung einer solchen Ehe die Kräfte dieser Volksgenossen wieder frei werden, damit sie so die Möglichkeit haben, in einer anderen für die Volksgemeinschaft wertvolleren Verbindung sich zu betätigen.

Wenn von dem Gesichtspunkt des Interesses

https://doi.org/10.46500/83535200-006 | CC BY-NC 4.0

der Volksgemeinschaft eine Ehe gelöst wird, dann muß an und für sich diese Lösung eine endgültige sein. Es ist nie nationalsozialistische Art gewesen, eine Sache nur halb zu tun. Zerschneidet man das Band der Ehe, dann muß man auch die letzten Fäden, die die früheren Eheleute sonst noch miteinander verstricken, zerschneiden. Im Gegensatz zu der Auffassung des Liberalismus, der eine Ehe, die geschieden war, in wirtschaftlicher Hinsicht noch immer bestehen ließ, löst der Nationalsozialismus die Ehe endgültig auf. Denn es ist eine Behinderung der Entwicklungsmöglichkeiten der geschiedenen Volksgenossen, wenn sie in wirtschaftlicher Hinsicht noch immer miteinander verbunden werden. Denn so war es bei der liberalistischen Regelung. Die Ehe der Parteien war geschieden, man lebte getrennt, aber der schuldig geschiedene Ehemann mußte als dauernde Last mit sich herumschleppen die Unterhaltung seiner früheren Ehefrau. Vom Interesse der Volksgemeinschaft aus gesehen, ist das nie zu begrüßen. Wie oben dargelegt, entspricht es dem Interesse der Volksgemeinschaft, die von einer Ehe gelösten Volksgenossen aus dem Gesichtspunkt voneinander zu befreien, um ihnen in einem anderen Rahmen die Betätigung ihrer Kräfte zum Besten der Volksgemeinschaft zu ermöglichen.

Grundsätzlich wird man daher sagen müssen, daß es der nationalsozialistischen Anschauung entspricht, wenn nach Scheidung der Ehe alle Beziehungen und Bindungen der geschiedenen Ehegatten zueinander aufgehört haben.

Dieser grundsätzlich nationalsozialistische Standpunkt wird um so mehr in den Vordergrund bei der praktischen Anwendung von § 66 gestellt werden müssen, als, wie oben bereits angedeutet, die Formulierung des Gesetzes so ist, daß alle möglichen Auslegungen verständlich erscheinen könnten. Der Gesetzgeber hat für den Fall der schuldlos geschiedenen Ehefrau den Unterhaltsanspruch versagt, wenn die Einkünfte aus ihrem Vermögen und die Erträgnisse einer Erwerbstätigkeit, die von ihr den Umständen nach erwartet werden kann, für den ihren Lebensverhältnissen angemessenen Unterhalt ausreichen. Der angemessene Unterhalt, den Lebensverhältnissen der Ehefrau entsprechend, wird nun immer darin bestehen, daß die Ehefrau durch die geschiedene Ehe in ihrem Lebensunterhalt nicht schlechter gestellt wird als sie stehen würde, wenn sie die Ehe nicht geschlossen hätte. Auf eine einfache Formel gebracht, wird man sagen können, die Ehefrau, deren Ehe durch die Schuld des Mannes geschieden ist, soll in ihrer wirtschaftlichen Stellung keinerlei Schaden erleiden. Umgekehrt soll sie aber auch keinen Vorteil erlangen. Mit anderen Worten, sie soll die geschiedene Ehe nicht dazu benutzen, nun daraus ein Geschäft zu machen. Eine stolze, selbstbewußte, germanische Frau wird es sowieso als unter ihrer Würde ansehen, von dem Mann, von dem sie sich hat scheiden lassen, den sie also als unwürdig als Lebenskameraden angesprochen hat, noch Geld zu nehmen. Leider erlebt man es oft in Prozessen, daß die Ehefrau den Ehemann im Scheidungsprozeß in jeder nur denkbaren Weise schlecht macht, dann aber hinterher im Unterhaltsprozeß ihn für gut und würdig befindet, ihren Lebensunterhalt zu bezahlen. Eine stolze und selbstbewußte Frau wird auch das Geld des Mannes ablehnen, den sie ihrer Lebenskameradschaft nicht für würdig hält.

Wie betont, soll aber die Frau wirtschaftlich auch keinerlei Schaden leiden. Wird die Frau also so gestellt, wie sie stehen würde, wenn sie die Ehe nicht geschlossen hätte, dann wird man sagen müssen, daß der im § 66 Abs. 1 Satz 2 gesetzte Fall erreicht ist. Eine Frau, die also vor der Ehe einzig und allein von den Zinsen ihres Vermögens gelebt hat, die sich nach kurzer oder langer Ehe wieder scheiden lässt, wird keinen Unterhaltsanspruch gegen ihren schuldig geschiedenen Ehemann geltend machen können. Sie hat vor Eingehung der Ehe allein von den Zinsen ihres Vermögens gelebt und wird es auch nach Beendigung der Ehe können und müssen. Eine Frau hingegen, die bei Eingehung der Ehe ihren Beruf als Stenotypistin, Sekretärin oder Lehrerin usw. aufgibt, wird nach Scheidung der Ehe wirtschaftlich so zu stellen sein, wie sie bei Nichteingehung der Ehe mutmaßlich gestanden hätte. Eine solche Frau wird in den Beruf zurückkehren, dann aber nicht so viel verdienen, als wenn sie ununterbrochen tätig gewesen wäre. Dann muß die Differenz zwischen dem tatsächlichen Verdienst und dem Verdienst, der angefallen

wäre, wenn die Frau ununterbrochen im Beruf geblieben wäre, bezahlt werden. Nur so wird man eine gerechte Lösung der wirtschaftlichen Unterhaltsfrage bei geschiedenen Ehen herbeiführen können. Daß die Erwerbstätigkeit von der schuldlos geschiedenen Frau nach heutiger Auffassung erwartet werden kann und muß, ist so klar, daß jedes weitere Wort hierüber überflüssig erscheint. Wenn der Gesetzgeber insoweit von der Erwerbstätigkeit der Ehefrau spricht, die den Umständen nach erwartet werden kann, so stellt das keine Einschränkung dieser grundsätzlichen Auffassung dar. Wenn eine Frau infolge hohen Alters oder irgendwelcher Gebrechen oder im Hinblick auf die Erziehung und Sorge mehrerer Kinder an der tatsächlichen Erwerbstätigkeit verhindert ist, dann kann ihr ein Nichttätigwerden im Erwerbsleben nicht zum Nachteil ihres Unterhaltsanspruchs angerechnet werden.

Das »Schwarze Korps« hat anläßlich des neuen Ehescheidungsrechts v. 6. Juli 1938 einen Leitartikel herausgebracht unter der Überschrift: »Auf den Richter kommt es an.« Das ist richtig. Es ist zu hoffen, daß unsere Richter an die Auslegung dieses nationalsozialistischen Gesetzes herangehen aus der Überzeugung, daß es sich um ein nationalsozialistisches Gesetz handelt, das nur im nationalsozialistischen Sinne auszulegen ist. Die nationalsozialistische Rechtfertigung der Ehescheidung liegt in der Erkenntnis, daß die zu scheidende Ehe wertlos für die Volksgemeinschaft [ist, A C.] und daß die so nutzlos verbundenen Kräfte wieder frei gemacht werden müssen. Auf halbem Wege würde man stehen bleiben, wenn man die geschiedene Ehe in ihren wirtschaftlichen Folgen aufrecht erhalten wollte.

Quelle: Messer, Dietrich, 1938. Die Unterhaltspflicht des schuldig geschiedenen Ehemanns nach dem Gesetz vom 8. Juli 1938. Juristische Wochenschrift 67 (1938), no. 45, 2793–2794.

Die »Juristische Wochenschrift«, die 1872 gegründet wurde und bis in die Gegenwart in Form der »Neuen Juristischen Wochenschrift« erscheint, gilt als eines der einflussreichsten Fachorgane für die juristische Theorie und Praxis in Deutschland. Im Zuge der nationalsozialistischen Machtübernahme besetzten Rechtswissenschaftler und -praktiker, die dem Bund Nationalsozialistischer Deutscher Juristen (bzw. ab 1936 dem Deutschen Rechtswahrerbund) angehörten, die redaktionellen Schlüsselstellen. So durfte die Wochenschrift nicht nur nach 1933 weiter veröffentlicht werden, sondern trug bis zu ihrer zeitweisen Einstellung nach Beginn des Zweiten Weltkriegs maßgeblich dazu bei, Debatten über die Auslegung und Anwendung bestehender und neuer Gesetze im nationalsozialistischen Sinn Raum zu geben und zu zirkulieren. Dass sie einen zentralen Quellenkorpus darstellt, wenn es um die nationalsozialistische, völkisch-rassistische Moralisierung des deutschen Rechts geht, liegt also auf der Hand. Doch auch für die Fragen des vorliegenden Bandes nach dem Zusammen- und Wechselwirken von Normativität und Wirtschaftshandeln im 20. Jahrhundert erweist sie sich als ertragreiche Quelle, etwa wenn man die zivilrechtliche Auseinandersetzung um den ehelichen Unterhalt in den Blick nimmt. Denn hier wurden die materiellen Folgen einer Scheidung gerichtlich verhandelt – hier trafen also individuelle, private ökonomische Bedürfnisse und Ansprüche unmittelbar auf die öffentliche Gewalt. In den Scheidungsverfahren der 1930er und 1940er Jahre wurde das eheliche Verhalten im Bezugsrahmen der nationalsozialistischen Gesellschaftsmoral verhandelt und beurteilt. Ziel war ein »angemessenes« Scheidungsurteil – mit »gerechten« ökonomischen Folgen. Welches Verhalten wurde moralisch positiv und welches negativ bewertet, und wie wirkte sich diese Beurteilung auf den finanziellen Status der/des Geschiedenen aus? Wem wurden finanzielle Zugeständnisse gemacht, wer zur Unterhaltszahlung verpflichtet? In den Rechtsdebatten um den moralisch angemessenen Unterhalt spiegelt sich somit die Verhandlung zentraler Schlüs-

selbegriffe dieses Bandes: Gemeinschaft, Entfaltung, Pflicht. Die nationalsozialistische Spezifik jener Verhandlung gilt es zu ergründen.

In der vorliegenden Quelle, einem 1938 in der »Juristischen Wochenschrift« veröffentlichten Aufsatz, befasst sich der Lüneburger Rechtsanwalt Dietrich Messer mit den Auswirkungen des im gleichen Jahr in Kraft getretenen neuen Ehegesetzes auf die Regelung des Unterhalts. Er konzentriert sich auf die Unterhaltspflicht im Fall einer Scheidung, bei der der Ehemann für schuldig erklärt wurde, da dieser Fall in der Praxis am häufigsten vorkam. Zum Ausgangspunkt seiner Überlegungen nimmt Messer jenen Paragraphen des neuen Ehegesetzes, der – einigermaßen vage – die Unterhaltspflicht nach geltendem Rechtsverständnis definierte: Danach hatte der allein oder überwiegend schuldige Ehemann der geschiedenen Frau einen »nach den Lebensverhältnissen der Ehegatten angemessenen Unterhalt zu gewähren, soweit die Einkünfte aus dem Vermögen der Frau und die Erträgnisse einer Erwerbstätigkeit, die von ihr den Umständen nach erwartet werden kann, nicht ausreichen.«[1] Messer wies zunächst auf die neue Ausrichtung dieser Regelung hin, da der nationalsozialistische Gesetzgeber damit die bisher bestehende Unterhaltsregelung im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) aufgehoben hatte. Die dortige Definition ging von einem »standesgemäßen Unterhalt« aus,[2] dies sei aber, so Messer, nicht mehr entscheidend. Wie sollte also der »angemessene Unterhalt« bestimmt, an welchen Gesichtspunkten sollte er ausgerichtet werden? Messers Ausführungen sowie einige der Repliken seiner Fachkollegen und damit die juristische Debatte über die ökonomischen Folgen einer Scheidung Ende der 1930er Jahre werden im Weiteren untersucht. Sie versprechen, die moralischen Grundlagen für die NS-rechtliche Bewertung einer Ehe als – lösbare – ökonomische Gemeinschaft sichtbar zu machen.

Für die tatsächliche Rechtspraxis stellen Quellen wie diese eine wichtige Referenz dar. Das deutsche Rechtsleben war und ist bei der Auslegung der Gesetze maßgeblich auf die Kommentierung und Diskussion dieser Normen durch das Fachkollegium angewiesen (Kästle-Lamperter 2016). Neben dem Kommentarwesen, das einen zentralen Stellenwert hat, bieten Fachzeitschriften dafür ein wichtiges Forum. Die vorliegende Quelle kann daher als repräsentativ für die Form der zeitgenössischen juristischen Meinungsbildung und damit auch als einflussreich auf die tatsächliche Anwendung der Unterhaltsregelungen gelten.

Moral und Ökonomie im Nationalsozialismus

Die Untersuchung der vorliegenden Quelle lenkt den Blick auf den familiären bzw. ehelichen Haushalt und versteht diesen als kleinste Einheit ökonomischen Handelns, als οἶκος. Sie bewegt sich zum einen im Bereich der NS-Rechtsgeschichte, zum anderen verweist sie auf den übergreifenden Zusammenhang des Wirtschaftslebens nationalsozialistischer Prägung. Dabei verhilft der analytische Ansatz, den der οἶκος-Begriff bietet, dazu, die Verschmelzung und Interdependenz von moralischen und ökonomischen Fragen sichtbar zu machen.

Mit dem Haushalt ist in statistischer Definition zunächst eine zusammenwohnende und eine wirtschaftliche Einheit bildende Personengemeinschaft gemeint. Die juristische Bestimmung enthält zudem eine zeitliche Dimension: Ein Haushalt besteht »in auf Dauer berechnetem gemeinsamen Wohnen und Wirtschaften« (Fischer 2012: 116). Was zeitlich unter dieser »Dauer« zu verstehen sei, bleibt dabei offen. Bei der Einführung des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) im Jahr 1900 war mit dieser Gemeinschaft im Kern der eheliche Haushalt gemeint. Wer die Entscheidungsgewalt über diesen Haushalt hatte und inwiefern das Konzept des Haushalts die Souveränität der in ihm lebenden Personen bestimmte, unterlag allerdings einem substanziellen Wandel – nicht zuletzt während des Nationalsozialismus. Die rechtshistorische Forschung hat herausgearbeitet, dass sich die moralischen Präferenzen in der Rechtspraxis

1 § 66 EheG, RGBl. I (1938), 814 f.
2 §§ 1601 ff. BGB.

mit der völkischen Anwendung des BGB insgesamt entscheidend änderten (Hattenhauer 1989: 46). Dies konnte für private Handlungsräume gravierende Folgen haben: Die Schutzwälle autonomer Selbstgestaltung und relativer Souveränität wurden rechtlich brüchig. So wurden zum Beispiel Mieter:innen zu »Treuhändern des Wohnraums«, deren Wohnverhalten einem volksgemeinschaftlichen Anspruch genügen musste. Und auch das wirtschaftliche Verhalten in der Ehe und die individuelle Haushaltsführung wurden im Streitfall, also im Fall der Scheidung, an diesem Anspruch gemessen.

Unter den Bedingungen der NS-Diktatur, die die Bewertung der individuellen Lebensführung innerhalb des Bezugsrahmens der »Volksgemeinschaft« zum Paradigma erhob, bestimmten spezifische Nützlichkeitserwägungen den beschriebenen Wandel. Die Nützlichkeit bemaß sich an Verhaltensnormen und Moralvorstellungen, die die Ehe vornehmlich als Reproduktionsgemeinschaft verstanden, eventuell noch als Rückzugsort, um Kraft für die Anforderungen zu schöpfen, die das Reich an die »Volksgemeinschaft« stellte.

Die nationalsozialistisch ausgedeutete »Volksgemeinschaft« – zumal in ihrer eigentlichen Funktion als »Kriegsgemeinschaft« – bildete auch den Dreh- und Angelpunkt der NS-Wirtschaftspolitik. Diese beschwor die klassenübergreifende, »arisch«-leistungsfähige Gemeinschaft, sozial abgesichert und egalitär nach innen. Konsum- und Aufstiegsversprechen an die »Gefolgschaft« der Erwerbstätigen gehörten zu den propagandistischen Charakteristika dieser Politik. Sie wurden nur sehr bedingt eingelöst. Nach der NS-Machtübernahme lag der Fokus zunächst auf der Arbeitsmarktpolitik, deren Erfolg für die Etablierung des nationalsozialistischen Herrschaftssystems zentral war. Tatsächlich entwickelten sich die wichtigsten Wirtschaftskennziffern seit Mitte der 1930er Jahre positiv, was zeitgenössisch – trotz nennenswerter Unzulänglichkeiten – als »nationalsozialistisches Wirtschaftswunder« inszeniert wurde. Daran hatten die schnell einsetzende Umstellung der Wirtschaft auf die Kriegsvorbereitungen und das absolute Primat der Rüstungswirtschaft den größten Anteil. Um eine effiziente Kriegswirtschaft zu etablieren, betrieb das Regime eine rigide staatliche Interventionspolitik. Sein Verhältnis zur Privatwirtschaft war dabei ähnlich ambivalent wie das zur Arbeiterschaft, die mit Förderangeboten und Inklusionsversprechen umworben wurde und deren Einsatz ab Kriegsbeginn gänzlich der staatlichen Lenkung unterlag. Leistung, Treue und Gehorsam bestimmten die Arbeitsmoral der »Volksgemeinschaft«, die Pflichten überwogen die Rechte bei Weitem. Auf die nationalsozialistische Frauen- und Familienpolitik wirkten sich die Paradigmen der Kriegswirtschaft äußerst widersprüchlich aus: Das Regime hob das Beschäftigungsverbot für Ehefrauen auf und führte 1938 das weibliche Pflichtjahr in Haus- und Landwirtschaft ein. Sein Verhältnis zur weiblichen Erwerbstätigkeit oszillierte stets zwischen dem propagandistischen Beharren auf dem traditionellen Frauen- und Familienbild der kinderreichen, berufslosen Ehefrau und dem dringenden Bedarf an weiblichen Arbeits- und Fachkräften, zumal nachdem massenweise junge Männer zum Kriegsdienst eingezogen worden waren. Den nicht intendierten Autonomiegewinnen, die aus der NS-Politik resultierten, stand eine Vielzahl von Normen und Gesetzen gegenüber, die eine eindeutige Verschlechterung des (Rechts-)Status der Frau bedeuteten. Dazu zählte nicht zuletzt das neue Ehe- und Scheidungsrecht von 1938.

Das nationalsozialistische Scheidungsrecht

Das NS-Regime befasste sich mit dem Scheidungsrecht schon seit der Machtübernahme, novellierte es aber erst 1938. Zunächst nahm es die Anpassung des Eheschließungsrechts an seine völkischen und »rassenhygienischen« Staatsziele in Angriff. Gleich mehrere der bevölkerungspolitischen Gesetze aus der Anfangsphase des Regimes griffen grundstürzend in die Ehe und die familiäre Lebensführung ein: Das Gesetz zur Verhütung erbkranken Nachwuchses (GzVeN) vom 14. Juli 1933 schränkte die Partnerwahl der Menschen, die nach dem Gesetz als »erbkrank« stigmatisiert wurden, drastisch ein und ermöglichte deren Zwangssterilisation. Zwei Jahre später folgte

die Nazifizierung der Ehe: Das sogenannte Blutschutzgesetz erklärte Eheschließungen von Reichsbürger:innen mit Juden bzw. Jüdinnen – denen dieser Status mittels des gleichzeitig erlassenen Reichsbürgergesetzes aberkannt wurde – für rechtswidrig und bereits bestehende Ehen für nichtig. Mit der Einführung des neuen Ehegesetzes 1938 ergänzte der nationalsozialistische Gesetzgeber dann das bisher allein geltende Schuldprinzip durch das sogenannte Zerrüttungsprinzip. Ehen konnten nun auch ohne die Feststellung einer »Schuld« geschieden werden. Darum hatte es bereits in der Weimarer Republik vehemente Debatten gegeben – in denen die Zerrüttungsscheidung noch als liberal-individualistische Neuerung befürwortet oder abgelehnt worden war. Dieser lange schwelende Konflikt um die schuldlos und objektiv zerrüttete und deshalb lösbare Ehe wurde nun befriedet, indem das Zerrüttungsprinzip im nationalsozialistischen Sinn gewendet wurde. Es bot nämlich einen entscheidenden Vorteil für die NS-Bevölkerungspolitik, indem es half, (rassen-)ideologisch missliebige Ehen zu scheiden. Roland Freisler (1893–1945), der Staatssekretär im Reichsjustizministerium war, als das neue Ehegesetz erlassen wurde, und als einer der Ersten im Vorjahr eine umfassende und programmatische Abhandlung zur Entwicklung des Scheidungsrechts im »Dritten Reich« vorlegt hatte, begrüßte die Zerrüttungsscheidung als neue staatliche Zugriffsmöglichkeit auf die Ehe. Mit dem Paragraphen 55 des Ehegesetzes könnten endlich »todkranke Ehen« aufgelöst werden, »die ihre völkische Pflicht trotz Zeugungs- und Geburtenfähigkeit nicht zu erfüllen vermögen [und, A. C.] den Abschluß von Ehen fortpflanzungsfähiger und gesunder deutscher Menschen verhindern, die in diesen neuen Ehen ihren völkischen Aufgaben gerecht werden könnten«[3].

In statistischer Hinsicht veränderte die Einführung des Zerrüttungsprinzips die Scheidungspraxis nicht entscheidend, aber merklich: Bei der Einführung des neuen Eherechts 1938 bewegte sich die Scheidungsziffer bei rund neun Scheidungen auf 10.000 Deutsche. Sie stieg 1939 leicht an, sank aber mit Kriegsbeginn wieder. Für die Kriegsjahre liegen keine reichsweiten Statistiken vor, sie setzten erst wieder 1946 ein und verzeichneten dann einen sprunghaften Anstieg auf knapp 20 Ehescheidungen auf 10.000 Einwohner Ende der 1940er Jahre (Blasius 1992: 190 f.). Bis Ende Juli 1938 wurde nach altem Recht geschieden, ab 1. August 1938 fand das neue Scheidungsrecht Anwendung. Das Statistische Reichsamt führt für das Jahr1938 insgesamt 49.497 Scheidungen im gesamten (alten) Reichsgebiet an, was einen deutlichen Anstieg gegenüber dem Vorjahr bedeutete, aber nicht die Scheidungsziffer von 1936 (knapp über 50.000 Scheidungen) überstieg. Davon waren 34.946 Scheidungen noch nach altem Recht erfolgt, 15.420 Scheidungsurteile wurden nach neuem Recht gefällt. In etwa 18 Prozent der Scheidungsverfahren nach neuem Recht wurde die Klage auf den neuen Zerrüttungsparagraphen gestützt. In etwas mehr als der Hälfte dieser Verfahren entschieden die Scheidungsrichter, dass eine Zerrüttung vorliege, für die keiner der beiden Partner verantwortlich zu machen sei; sie schieden die Ehen also schuldlos.

Tatsächlich wurde 1939 ein gewisser »Scheidungsboom« durch der Einführung des neuen Rechts deutlich. An der Gesamtzahl der Scheidungen machten die Scheidungsklagen auf der Basis des Zerrüttungsparagraphen nun etwa 25 Prozent aus. In wiederum etwa der Hälfte dieser Verfahren wurde die Ehe schuldlos geschieden, ansonsten wurde ein Verschulden der Ehefrau oder des Ehemannes an der Zerrüttung festgestellt – was entscheidend für die Feststellung der Unterhaltspflicht war. Mit Kriegsbeginn sank nicht nur die Gesamtzahl der Scheidungen merklich, auch der Anteil der Zerrüttungsscheidungen nahm ab. Dies wurde vom Reichsjustizministerium darauf zurückgeführt, dass nun die meisten Scheidungsklagen, mit denen man auf die Einführung des neuen Paragraphen habe warten müssen, abgearbeitet worden seien.[4] In den Kriegsjahren stellte die schuldhafte Scheidung weiterhin den Normalfall dar.

3 Roland Freisler. 1937, Vom alten zum neuen Ehescheidungsrecht. Kritik, Vorschlag, Begründung. Berlin: Decker, 4 f.

4 Die Ehescheidungen im Deutschen Reich im Jahre 1940. Deutsche Justiz 104 (1942), 428 f.

Auf die quantitative Dimension der Ehescheidungen hatte die Einführung des Zerrüttungsprinzips also eine begrenzte, heterogene Wirkung. Die qualitative Entwicklung des Scheidungsverhaltens und der Spruchpraxis veränderte sie jedoch merklich. Die Reform hatte zur Folge, dass die Wertmessung am Orientierungsrahmen der »Volksgemeinschaft« nicht nur in die Urteilspraxis einfloss, sondern auch in den individuellen Argumentationstaktiken der Verfahrensgegner:innen auftauchte. In familienrechtlichen Verfahren kam dies relativ häufig vor: Um das Eigeninteresse durchzusetzen, hoben die Verfahrensgegner:innen im juristischen Schriftsatz nicht selten den eigenen Wert für die Gemeinschaft hervor oder diskreditierten das Gegenüber als »gemeinschaftsfern« oder unmoralisch. Damit konnte die »freiwillige« Preisgabe intimster Details der Lebensführung einhergehen, wenn zum Beispiel im Scheidungsverfahren der Vorwurf einer schlampigen, an »Asozialität« grenzenden Haushaltsführung gegen die Ehefrau wirksam gemacht werden sollte oder die vermeintlich perversen sexuellen Forderungen des »zügellosen« Ehemanns.

Die bisherige empirische Überprüfung der nationalsozialistischen Scheidungspraxis hat erwiesen, dass männliche und weibliche Interessen bei der Anwendung des Zerrüttungsparagraphen sehr unterschiedlich bewertet wurden. Überwiegend setzte sich der männliche Scheidungswille durch, auch weil das NS-staatliche Interesse zumeist damit übereinstimmte. Zum einen stützt der empirische Befund die allgemeine Forschungslage, wonach die frauen- und familienpolitischen Maßnahmen des Regimes deutliche Tendenzen aufwiesen, die Rechtsstellung der Frau zu schwächen. Zum anderen manifestiert sich darin, dass Räume individueller Selbstbestimmung und Entfaltung auch und gerade im NS-Recht geschlechtsspezifisch bemessen wurden. Während männliche Ansprüche auf eine autonomere Gestaltung ihrer partnerschaftlichen Beziehungen im neuen Scheidungsrecht häufig erfolgreich geltend gemacht werden konnten, wirkte sich die neue »Scheidungsfreiheit« auf viele weibliche Biographien nachteilig aus. Zeigte sich dies auch in den materiellen Folgen einer Scheidung? Wie wurden Faktoren wie die zunehmende weibliche Erwerbstätigkeit innerhalb dieser Prozesse bewertet?

Der Unterhalt in der »Volksgemeinschaft«

Der Lüneburger Rechtsanwalt Messer stellt in der vorliegenden Quelle eine steile These bezüglich des Unterhaltsverständnisses im NS-Staat auf:

> »Grundsätzlich wird man daher sagen müssen, daß es der nationalsozialistischen Anschauung entspricht, wenn nach Scheidung der Ehe alle Beziehungen und Bindungen der geschiedenen Ehegatten zueinander aufgehört haben.«[5]

Hatte die »sittliche Pflichtgemeinschaft« aufgehört zu existieren, sollten laut dem Eherechtsexperten also idealerweise sämtliche Verbindungen gekappt werden. Alte Loyalitäten oder einmal eingegangene Verpflichtungen galten ihm in der ansonsten so bindungsaffinen »Volksgemeinschaft« offenbar nichts mehr, sobald ihnen irgendein Makel anhaftete. Doch auch Messer sah ein, dass der gewünschte harte Schnitt in der Realität der Zweierbeziehungen nur selten durchführbar war. Der Gesetzgeber hatte für diesen Fall Regelungen getroffen. Nach Paragraph 66 des Ehegesetzes war – wie nach altem Scheidungsrecht auch – der allein oder überwiegend schuldig geschiedene Ehemann dazu verpflichtet, seiner geschiedenen Frau einen den bisherigen Lebensverhältnissen angemessenen Unterhalt zu zahlen.[6]

Strukturellen wirtschaftlichen Abhängigkeiten trug Messer in seiner beinahe leichtfertig anmutenden Abhandlung genauso wenig Rechnung wie den prekären weiblichen Beschäftigungsmöglichkeiten und -verhältnissen. Er betonte zwar wiederholt, dass das

5 Dietrich Messer, 1938. Die Unterhaltspflicht des schuldig geschiedenen Ehemannes nach dem Gesetz vom 8. Juli 1938. Juristische Wochenschrift 67 (1938), no. 45, 2793 f., hier 2793.
6 § 66 EheG, RGBl. I (1938), 814 f.

neue Scheidungsrecht einer Schlechterstellung der geschiedenen Frau entgegenwirke. Sie solle aber ihren Beitrag dazu leisten: Auch von der schuldlos geschiedenen Ehefrau könne und müsse »nach heutiger Auffassung« erwartet werden, dass sie wenn irgend möglich einer Erwerbstätigkeit nachging.[7]

In der nächsten Ausgabe der Juristischen Wochenschrift antwortete der Torgauer Landgerichtsrat Weise seinem Kollegen. Zwar hielt auch Weise die komplette Trennung eines geschiedenen Paares für die Ideallösung, denn dadurch seien die Gemüter beruhigt und beide ehemaligen Partner könnten »unbelastet ein neues Leben zum Wohle des Volkes beginnen«.[8] Doch hatte er als Scheidungsrichter offenbar einen besseren Überblick als der Lüneburger Rechtsanwalt, sowohl in die tatsächlichen Bedürfnisse und Ansprüche der scheidungssuchenden Paare als auch in die jeweils vorliegenden Lebensbedingungen. Weise stellte erstens fest, dass eine völlige materielle Unabhängigkeit von einmal verheirateten Partnern in der Praxis nur äußerst selten vorkäme. Zweitens gab er zu bedenken, dass eine weitgehende Enthebung des Ehemanns von seiner Zahlungspflicht zumeist zur Folge habe, dass die geschiedene, unvermögende Frau nach der Trennung auf staatliche Unterstützung angewiesen war. Und dies sei in der neuen Gesetzeslage ein durchaus relevanter Faktor. Weise glaubte nämlich einen Scheidungstyp ausgemacht zu haben, den das neue Recht grundsätzlich begünstigte und der den Scheidungsrichtern mit Blick auf die möglichen Scheidungsfolgen besondere Sensibilität abverlange: »Wir erleben es ja gerade jetzt kurz nach Inkrafttreten des neuen Gesetzes dauernd, daß uralte Männer […] sich aufgrund des §55 EheG scheiden lassen wollen. Dem Widerspruch der Frau versuchen sie vielfach mit dem Hinweis zu begegnen, sie wollten eine neue Ehe schließen, um die Volkskraft zu erhöhen. In diesen Fällen ist später bei der Unterhaltsfrage zu erwägen, ob die Volksgemeinschaft so großes Interesse an der neuen Ehe hat, daß sie die ganze oder teilweise Unterstützung der ersten Frau aus öffentlichen Mitteln auf sich nehmen kann oder ob nicht in erster Linie der schuldig geschiedene Mann dafür aufzukommen hat.«[9]

Wenn die geschiedenen Ehepartner gemeinsame Kinder hatten, war dies für die Unterhaltsfrage natürlich in besonderem Maße relevant. Weise hielt es in diesem Fall für viel zu »formalistisch«, wenn nur den Kindern ein Unterhaltsanspruch zugebilligt würde, der Mutter aber nicht. Einer Mutter mit kleinen Kindern dürfe man außerdem eine Erwerbstätigkeit nicht zumuten. Sie gehöre in die Mitte ihrer Familie, »auch wenn es nur noch eine Restfamilie ist«.[10] Und abseits der materiellen Nachwehen einer geschiedenen Ehe mit Kindern wollte der Scheidungsrichter auch deren ideellen Bindungswert berücksichtigt wissen. Nicht nur in Unterhalts-, sondern auch in Erziehungsfragen müssten beide Eltern »im wohlverstandenen Interesse der Kinder« immer wieder zusammenwirken, so Weise. Ein restloser Abbruch der Beziehungen zwischen den geschiedenen Ehepartnern sei daher »weder durchführbar noch wünschenswert«[11].

Männliche Schuld und weibliche Pflicht

Der Fachstreit offenbarte auch in der Unterhaltsfrage große Unsicherheiten in der Anwendung des neuen Rechts – aber ebenso in der Auslegung der Intention des Gesetzgebers. Dabei hatte dieser hier zunächst nichts Grundlegendes verändert. Ähnlich wie in der Reformdiskussion der Weimarer Jahre hatte es zwar auch in der Gesetzgebungsdiskussion innerhalb der NS-Rechtsexperten Überlegungen gegeben, den Unterhalt nicht an die Schuldfrage zu knüpfen, sondern allein an die Bedürftigkeit der geschiedenen Ehepartner (Schubert

7 Messer 1938: 2794.

8 Weise, Die Unterhaltspflicht des schuldig geschiedenen Ehemanns. In: Juristische Wochenschrift 68 (1939), no. 1, 21 f., hier 21.

9 Ebd., 21 f.

10 Ebd., 22.

11 Ebd.

1993: 239 ff.; Mouton: 101 f.). Diese fanden aber im neuen Gesetz keinen Niederschlag, es blieb bei der grundsätzlichen Unterhaltspflicht des schuldig geschiedenen Ehepartners. Nun war es lediglich unerheblich, ob er bzw. sie vom Gericht für allein oder nur überwiegend schuldig befunden worden war.[12] Ansonsten gaben sich die Unterhaltsregelungen im nationalsozialistischen Ehegesetz geschlechtsneutral, auch die Ehefrau musste beim nachgewiesenen Verschulden der Scheidung ihren früheren Partner finanziell unterstützen, sofern dieser nicht für sich selbst sorgen konnte.[13] War die Ehefrau als unschuldig geschiedener Part unterhaltsberechtigt und gleichzeitig erwerbstätig, wurden die Unterhaltszahlungen um die Höhe ihrer Einkünfte gekürzt.

De facto bürdete das neue Scheidungsrecht den Ehefrauen mehr Pflichten auf, als es das Bürgerliche Gesetzbuch (§ 1578 BGB) getan hatte. Die Unterhaltsregelungen forderten die geschiedenen Ehefrauen expliziter als zuvor zur Erwerbsarbeit auf. Der »angemessene« Unterhalt sollte sich außerdem nicht mehr am (wirtschaftlichen) Status des ehemaligen Ehepaares orientieren, sondern am aktuellen Bedarf der alleinstehenden Frau.[14] Bei dessen Beurteilung spielte vor allem das bisherige finanzielle Auskommen der Ehefrau eine Rolle. So führte das Münchner Landgericht im Scheidungsverfahren der Eheleute G. in seiner Urteilsbegründung im März 1940 ins Feld:

> »Zur Zeit steht die Beklagte im 58en [sic] Lebensjahr, also in einem Alter, in dem sie einer erwerbbringenden Tätigkeit kaum mehr nachgehen kann, allein sie musste schon immer selbst für ihren Unterhalt sorgen, wie sie geltend macht, sodass durch eine Scheidung eine Verschlechterung ihrer Lage nicht eintritt. Übrigens ist durch die Bestimmung des § 69 EheG für den Unterhalt der Beklagten genügend Vorsorge getroffen, auch der volljährige Sohn könnte und müsste äußersten Falls für die Mutter sorgen.«[15]

Das Landgericht hatte die Ehe auf die Scheidungsklage des Ehemanns, des 51 Jahre alten Fotografen Ludwig G., hin geschieden. Dieser unterhielt seit Jahren ehebrecherische Beziehungen, machte aber Zerrüttung als Scheidungsgrund geltend. Das Gericht folgte seinem Antrag und führte die Zerrüttung nicht zuletzt auf das fortgeschrittene Alter der Ehefrau zurück, denn sie war sieben Jahre älter als ihr Mann.

Überhaupt gab das Ehegesetz durch kleine Neujustierungen den Scheidungsrichtern mehr Handlungsraum hinsichtlich der Beurteilung, welche Unterhaltsleistungen als angemessen galten. Dies sah der Fachjurist Otto Rilk als großen Vorteil der Gesetzesreform und lobte deren Offenheit für eine gerechte Berücksichtigung des Einzelfalls – das Leitmotiv der NS-Rechtserneuerung, die Einzelfallgerechtigkeit, kam gerade im Familienrecht deutlich zum Tragen. Rilk widersprach in seinem kurzen Kommentar zu den neuen Unterhaltsregeln allerdings Messer und dessen Ermahnung der »germanischen Frau« zur völligen Selbstständigkeit: Der begründete Unterhaltsanspruch sei ein Rechtstitel der geschiedenen Frau, den sie natürlich wahrnehmen dürfe, ohne um ihre Ehre fürchten zu müssen.[16]

Als gänzlich neue Norm führte das Ehegesetz die Möglichkeit ein, dass das Recht auf Unterhalt verwirkt werden konnte. Nach Paragraph 74 verlor der Berechtigte den Anspruch darauf, »wenn er sich nach der Scheidung einer schweren Verfehlung gegen den Verpflichteten schuldig macht oder gegen dessen Willen

12 Vgl. dazu z. B. Otto Rilk, 1939. Die Unterhaltspflicht des schuldig geschiedenen Ehegatten nach dem Gesetz vom 8. Juli 1938. Juristische Wochenschrift 68 (1939), no. 2, 71.

13 § 66 (2) EheG, RGBl. I (1938), 815.

14 Von Kopp, Ist Abänderungsklage bei Unterhaltsurteilen und -vergleichen geschiedener Ehegatten mit Rücksicht auf § 66 des Ehegesetzes zulässig? Juristische Wochenschrift 68 (1939), no. 2, 531.

15 Urteil des LG München vom 28. 3. 1940, Scheidung G. gegen G., Az 426/37, Staatsarchiv München, Landgerichte 9574.

16 Rilk, 1939, 71.

einen ehrlosen oder unsittlichen Lebenswandel führt«.[17] Grundsätzlich galt diese sozialmoralische Überwachungsklausel für beide Geschlechter. Michelle Mouton bewertet die Regelung in ihrer 2007 erschienenen, grundlegenden Arbeit zur NS-Familienpolitik jedoch als Symptom einer systematischen Benachteiligung der (geschiedenen) Ehefrau. Als weiteres Symptom führt sie das Recht des Ex-Mannes an, seiner Ex-Frau die Weiterführung seines Familiennamens zu verbieten, wenn er mit ihrem Lebenswandel nicht einverstanden war: »Thus, the Nazis provided men multiple options for protecting their money and their honor.« (Mouton 2007: 102) Tatsächlich bezogen sich Kommentatoren wie Otto Rilk nur auf den Fall weiblicher Verfehlungen, wenn sie über die Anwendung des Paragraphen 74 schrieben. Der Gesetzgeber wolle hiermit, so führte Rilk in der »Juristischen Wochenschrift« aus, dem offenbar als verbreitet eingeschätzten Fall entgegenwirken, »daß die geschiedene Ehefrau mit einem anderen Mann ständig in wilder Ehe zusammen lebt, aber es wohlweislich unterläßt, eine neue Ehe einzugehen, um nicht des Unterhaltsanspruchs verlustig zu gehen«.[18] Dem geschiedenen Mann dürfe nicht zugemutet werden, ein »offensichtliches Konkubinat«[19] zu finanzieren. Rilk beklagte allerdings, dass der Verwirkungs-Paragraph in der Rechtspraxis bisher nur zögerlich angewendet würde, und versuchte, seine Fachkollegen bei Gericht mit rechtstheoretischen Argumenten von dessen Sinn zu überzeugen. Nach seiner Einschätzung handelte es sich bei der neuen Verwirkungsregel um einen »Sonderfall der Auswertung des Gemeinschaftsgedankens«,[20] wie ihn der Vertragsrechtsspezialist Heinrich Stoll herausgearbeitet hatte.[21] Rilk ordnete die Frage nach dem Anspruch auf Unterhalt damit in den Kontext des zeitgenössischen Streits von Rechten gegen Pflichten ein und gab ihr eine besondere weltanschauliche Relevanz. Die Verwirkungsregel verschaffe der besonders in der NS-Volksgemeinschaft so wichtigen Frage der Zumutbarkeit Geltung: Sie vernichte dort Rechte, »wo die Erfüllung für den Verpflichteten untragbar erscheint«.[22]

Veränderung moralischer Wertmaßstäbe im Krieg

Mit Kriegsbeginn schränkte der Gesetzgeber den Unterhaltsanspruch von schuldig oder mitschuldig geschiedenen Frauen per Durchführungsverordnung weiter ein (Mouton 2007: 103). Staatliche Unterhaltsleistungen konnten Ex-Frauen von Wehrmachtssoldaten nun stark gekürzt oder ganz gestrichen werden, sobald sie selbst über ein Einkommen verfügten, das ihnen eine grundsätzliche Deckung der Grundbedürfnisse ermöglichte. Großen Regelungsbedarf gab es auch in der Frage, wie nach einer Scheidung mit der ehelichen Wohnung umzugehen sei. Der Mietrechtsexperte Hermann Roquette umriss das Dilemma, in dem sich die Gerichte in Ermangelung einer expliziten gesetzlichen Vorgabe hier häufig wiederfanden: Angesichts der Lage auf dem Wohnungsmarkt bestehe die große Schwierigkeit, anstatt einer gemeinschaftlichen Wohnung zwei getrennte Wohnungen zu beschaffen. Daher konzentriere sich das Interesse der beiden Ehepartner auf ihre bisher gemeinschaftliche Wohnung, so Roquette. »Jeder von ihnen ist bestrebt, diese Wohnung beizubehalten und den anderen zur Räumung zu veranlassen.«[23] Welchem Interesse sollte der Scheidungsrichter den Vorrang geben? Roquette plädierte grundsätzlich für eine strikte Einhaltung der Mietverträge. Im Regelfall war der Ehemann Hauptmieter der Ehewohnung und damit als maßgeblicher Vertragspartner zur Weiternutzung berechtigt.

17 §74 EheG, RGBl. I (1938), 816.
18 Rilk, 1939, 71.
19 Ebd.
20 Zit. nach ebd., 71.
21 Vgl. Heinrich Stoll, 1937. Vertrag und Unrecht, Tübingen: Mohr, 213.
22 Rilk, 1939, 71.
23 Hermann Roquette, 1939. Streifzüge durch das Mietrecht. Die Ehewohnung nach Auflösung der Ehe. Juristische Wochenschrift 68 (1939), no. 7, 392–395, hier 392.

Die Ehefrau hatte in dieser Konstellation nur abgeleitete Rechte gegenüber dem Vermieter und war als Mitnutzerin lediglich geduldet. Wurde nun die Ehe geschieden, konnte der Ehemann zu Recht verlangen, dass die Frau aus der Wohnung auszog, unabhängig vom Schuldspruch im Scheidungsurteil. Ebenso durfte der Vermieter seinen Vertragspartner dazu auffordern, die bisher geduldete Mitbewohnerin unter den neuen Bedingungen der Wohnung zu verweisen. Der umgekehrte Fall, in dem die Ehefrau alleinige Mieterin der Ehewohnung war, kam laut Roquette nur selten vor. Er habe jedoch die gleichen rechtlichen Konsequenzen: Nach einer Scheidung verlöre der Ehemann das Wohnrecht. Weniger eindeutig sei die Entscheidung, wenn beide Ehepartner den Mietvertrag geschlossen hatten. Zwar wurde die rechtliche Position der Ehefrau als zweite Mieterin in der juristischen Fachdebatte häufig als die schwächere angesehen. Es handele sich demnach zumeist um ein akzessorisches Mietverhältnis, da die Ehefrau mit ihrer Unterschrift nur hinsichtlich einer Übernahme der Mitschuld für die Verpflichtungen des Ehemanns bürge.[24] Doch setzte sich die auch von Hermann Roquette geteilte Meinung offenbar langsam durch, beide Eheleute als vollberechtigte und vollverpflichtete Mieter nebeneinander anzuerkennen. Bei der Frage nach der Zuweisung der Ehewohnung mussten in diesen Fällen also andere Kriterien ausschlaggebend sein als das mietrechtliche Verhältnis. In der Praxis hatten sich dafür zwei Strategien herauskristallisiert: Die Gerichte tendierten zum einen dazu, der Ehefrau mit Kindern die Wohnung zuzusprechen und ihr eine Abfindungszahlung an den Mann aufzuerlegen. Dazu kam es allerdings mangels finanzieller Mittel der Ehefrau nur sehr selten. Zum anderen ließen sich die Richter in Zweifelsfällen vom Schuldspruch im Scheidungsverfahren leiten und sprachen die Wohnung dem unschuldigen Part zu. Beide Wege hielt Roquette für höchst problematisch. Weder dürften die Richter rechtsgestaltend auf ein bestehendes Gesellschaftsverhältnis, also den Mietvertrag, einwirken, noch solle sich das Schuldmoment auf die mit Dritten (also den Vermietern) geschlossenen Rechtsverhältnisse auswirken.

Die Rechtslage zu den Scheidungsfolgen nach dem NS-Ehegesetz blieb insgesamt vage. Versuche, den Problemkomplex in der Fachdebatte und im Kommentarwesen zu systematisieren und die Spruchpraxis zu vereinheitlichen, blieben selten. Fürsprecher einer Systematisierung wie Roquette wurden von jenen Stimmen übertönt, die die Neuregelung der Zivilprozessordnung zum Anlass nahmen, eine weitgehende Souveränität der Ehegerichte auszurufen:

> »Es [das Ehegericht; Anm. A. C.] hat also bei der Regelung der Wohnungsfrage nunmehr völlig freie Hand und kann zur Durchführung seiner Anordnung des Getrenntlebens die Maßnahmen treffen, die den Verhältnissen des einzelnen Falles angepaßt sind. […] Ist eine Teilung der Wohnung nach Lage der Verhältnisse nicht tunlich, kann das Gericht einem der Ehegatten das Verlassen der ehelichen Wohnung aufgeben. Dabei ist es nicht von entscheidender Bedeutung, welcher der beiden Ehegatten die Wohnung gemietet hat.«[25]

Erst Ende 1944 kam es hier zu einer gesetzgeberischen Intervention. Die gerichtliche Zuweisung des Hausrats und der Wohnung war immer problematischer geworden, zumal unter den massiven Mangelerscheinungen im Krieg. Konnte man sicher bisher noch auf § 753 BGB berufen, um Haushaltsauflösungen zu erzwingen, erschienen dessen Bestimmungen Mitte der 1940er Jahre nicht mehr sachgerecht. Der Paragraph regelte im Schuldrecht die Veräußerung oder Zwangsversteigerung gemeinschaftlich erworbener Gegenstände und Grundstücke, um die Beteiligten nach Auflösung der Kaufgemeinschaft zu befriedigen. Auf gemeinschaftliche Mietverträge ließ der Paragraph sich nicht anwenden. Nach mehreren Anläufen und Entwürfen trat deshalb im Oktober 1944 die sogenannte Hausratsverord-

24 Ebd., 393.

25 Schneider, 1939. Die Regelung der Wohnungsfrage und der Herausgabe von Sachen durch einstweilige Anordnung in Ehesachen. Juristische Wochenschrift 68 (1939), no. 3, 130–132, hier 130 f.

nung als sechste Ausführungsverordnung zum Ehegesetz in Kraft (Schubert 1993: XXXVIII). Sie sah vor, Auseinandersetzungen über Hausrat und Ehewohnung im Verfahren der freiwilligen Gerichtsbarkeit zu regeln, der dafür umfassende Eingriffsrechte eingeräumt wurde. Die zur Klärung angerufenen Richter sollten zur Entscheidungsfindung »insbesondere das Wohl der Kinder und die Erfordernisse des Gemeinschaftslebens sowie die Ursachen der Eheauflösung«[26] berücksichtigen. Wie die Verordnung praktisch aufgenommen wurde, lässt sich nicht empirisch überprüfen, weil keine Verfahren überliefert sind. Die Verordnung blieb allerdings in modifizierter Form auch in der Bundesrepublik in Kraft (Schubert 1993: XXXVIII).

Gescheiterte Ehen in der »Volksgemeinschaft«

Die Bewertung der im Nationalsozialismus erlassenen familienrechtlichen Gesetze und der erarbeiteten Gesetzentwürfe war in der Juristischen Zeitgeschichte lange umstritten (vgl. u. a. Ramm 1984: 6–10; Stolz 1983: 139–144). Gerade das Scheidungsrecht entzog sich einer klaren rechtshistorischen Einordnung. So fragte bereits Michael Humphrey pointiert, ob es als Ausdruck einer die politischen Umwälzungen überbrückenden Reformkontinuität anzusehen sei oder als eine spezifische Ausprägung nationalsozialistischer Ideologie (Humphrey 2006: 290). Tatsächlich standen große Teile des Ehegesetzes mit den Reformentwürfen der Weimarer Zeit in engem Zusammenhang, wie Humphrey selbst prägnant herausarbeitete. Doch gab der Privatrechtsexperte Werner Schubert zu Recht zu bedenken, dass eine zu starke Gewichtung der Kontinuitäten im Ehe- und Familienrecht »die vom NS-Rechtsdenken beeinflussten Bestimmungen unberücksichtigt« (Schubert 1993: XXII) ließe – dabei hätten diese die nach 1933 erlassenen Gesetze entscheidend mitgeprägt.

Sowohl im nationalsozialistisch ausgestalteten Konzept der Zerrüttungsscheidung als auch in den Regelungen zur Unterhaltsfrage lassen sich Elemente nachweisen, die nicht nur völkische und »rassenhygienisch« motivierte Prämissen in die Gesetzgebung einschrieben, sondern auch frauen- und familienpolitisch selbst nach damaligen Maßstäben als rückschrittlich gelten müssen. Die »Belange der Volksgemeinschaft« wurden in der Praxis maßgeblich für die Bewertung einer Ehe. Bei strittigen Verfahren ging es vor allem um die Nützlichkeit der ehelichen Verbindung für die nationalsozialistische Leistungs- und Pflichtgemeinschaft. Erfüllte eine Ehe nicht mehr ihren Zweck als Reproduktions- oder Regenerationsgemeinschaft, galt sie den Scheidungsgerichten zumeist als lösbar. Das novellierte Ehe- und Scheidungsrecht bedeutete eine eindeutige Verschlechterung des Rechtsstatus der (Ehe-)Frau. Und dies konnte unmittelbare Folgen auf ihre wirtschaftliche Lage haben. Es trafen traditionelle Verhaltensmuster und Vorurteile, die die Rolle des Mannes stärken sollten, auf das bevölkerungspolitische Handlungsprogramm des Regimes, das von einem rassistischen Materialismus geprägt war (Thamer 2002: 264).

Die Quelle, deren Untersuchung den Ausgangspunkt für die vorangegangenen Überlegungen bildete, schließt mit einer apodiktischen Einsicht: Die nationalsozialistische Rechtfertigung der Ehescheidung liege in der Erkenntnis, dass die zu scheidende Ehe für die »Volksgemeinschaft« wertlos sei, daher müssten die »nutzlos verbundenen Kräfte wieder frei gemacht werden«, so Rechtsanwalt Dietrich Messer. Es erschien ihm inkonsequent, eine aus moralisch als richtig bewerteten Gründen geschiedene Ehe in ihren wirtschaftlichen Folgen aufrechtzuerhalten. Anders formuliert: Eine im nationalsozialistischen Sinne »unnütze« Ehe sollte auch kein οἶκος mehr sein, der wirtschaftlich miteinander verbunden war. Dass diese Zielvorstellung zumeist deutlich von der gesellschaftlichen Realität ehelicher und familiärer Beziehungen und Abhängigkeiten abwich, zählt zu den spezifisch nationalsozialistischen Diskrepanzen zwischen Recht und Rechtswirklichkeit.

26 § 2 der Verordnung über die Behandlung der Ehewohnung und des Hausrats nach der Scheidung, 21.10.1944, zit. nach ebd., 857.

Literatur

Blasius, Dirk, 1987. Ehescheidung in Deutschland im 19. und 20. Jahrhundert, Frankfurt a. M.: Fischer.

Fischer, Hendrik K., 2011. Konsum im Kaiserreich. Eine statistisch-analytische Untersuchung privater Haushalte im wilhelminischen Deutschland, Berlin: Akademie Verlag.

Hattenhauer, Hans, 1989. Richter und Gesetz (1919–1979). Eine Zwischenbilanz, in: Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte. Germanistische Abteilung 106, no. 1, 46–67.

Humphrey, Michael, 2006. Die Weimarer Reformdiskussion über das Ehescheidungsrecht und das Zerrüttungsprinzip. Eine Untersuchung über die Entwicklung des Ehescheidungsrechts in Deutschland von der Reformation bis zur Gegenwart unter Berücksichtigung rechtsvergleichender Aspekte, Göttingen: Cuvillier.

Kästle-Lamparter, David, 2016. Welt der Kommentare. Struktur, Funktion und Stellenwert juristischer Kommentare in Geschichte und Gegenwart, Tübingen: Mohr Siebeck.

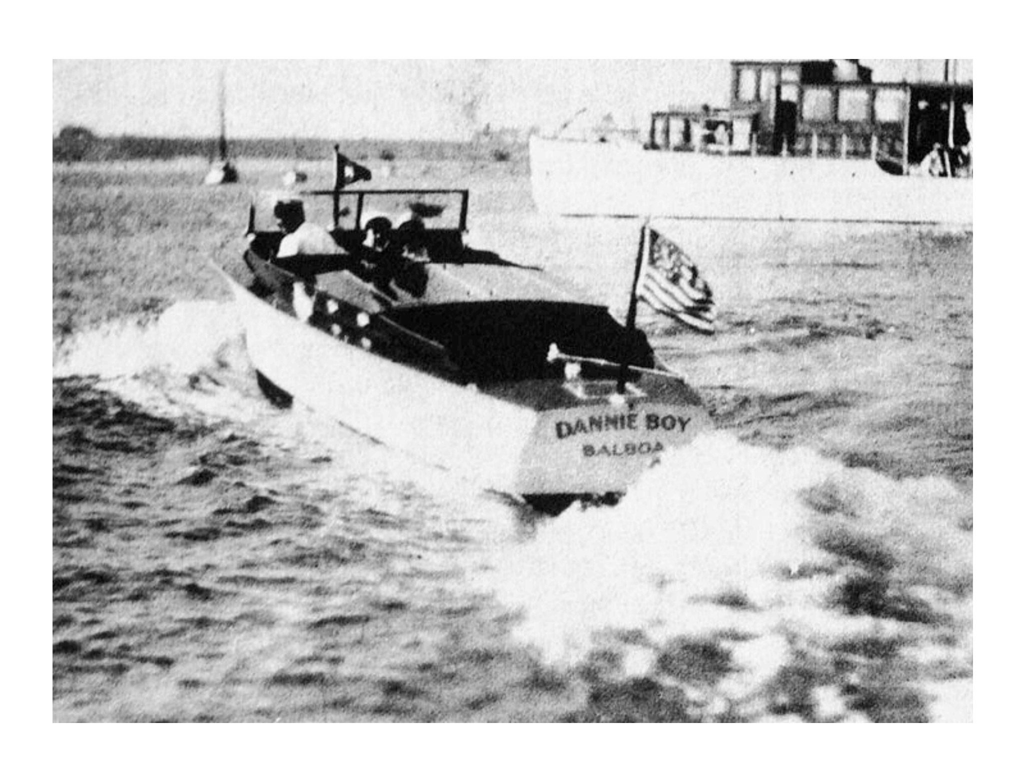
Mouton, Michelle, 2007. From Nurturing the Nation to Purifying the Volk. Weimar and Nazi Family Policy 1918–1945, Cambridge, New York: Cambridge University Press.

Ramm, Thilo, 1984. Das nationalsozialistische Familien- und Jugendrecht, Heidelberg: Decker & Müller.

Schubert, Werner (Hg.), 1993. Das Familien- und Erbrecht unter dem Nationalsozialismus. Ausgewählte Quellen zu den wichtigsten Gesetzen und Projekten aus den Ministerialakten, München: Schöningh.

Stolz, Joachim, 1983. Zur Geschichte der Trennung von Ehegatten. Rechtsinstitut, Versöhnungsmittel, Scheidungsvoraussetzung, Univ. Diss. Christian-Albrechts-Universität zu Kiel.

Thamer, Hans-Ulrich, 2002. Der Nationalsozialismus, Stuttgart: Reclam.



Quelle: Foto »Family outing in speedboat in predepression days«, aus: Fuller, Daniel P. 1972. Give the Winds a Mighty Voice. The Story of Charles E. Fuller, Waco: Word Books, 88.

Stefanie Coché

Charles E. Fullers Speedboat

oder: Konservative Religion, Konsum, Leistung und Freizeit in den USA der 1920er Jahre

Innovation
Verdienst
Bedürfnis

Charles E. Fuller: eine prägende Persönlichkeit des amerikanischen Fundamentalismus in der Zwischenkriegszeit

Für die Anhänger amerikanischer Megachurches ist es heutzutage eine Selbstverständlichkeit, dass ihre Pastoren nach Wohlstand oder gar Reichtum streben. Viele der Kirchenführer zeigen ihren Wohlstand ostentativ: Sie tragen erkennbar teure Bekleidung oder fahren in luxuriösen Autos vor. Dieser Beitrag untersucht ausgehend von einer Bildquelle die Anfänge dieser selbstbewussten Zurschaustellung von Besitz durch fundamentalistisch-evangelikale Kirchenführer in den USA der 1920er Jahre. Denn während weltlicher Besitz im Allgemeinen bereits in den Erweckungsbewegungen des 19. Jahrhunderts eine positive Konnotation gewann (Noll 2002), hielt sich ein protestantisch-asketisches Ideal für die Führer evangelikaler Kirchen bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts. Die hier abgedruckte Fotografie (Quelle) zeigt Charles E. Fuller (1887–1968), den erfolgreichsten Radioprediger der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, in seinem Speedboat. Sie diente seinem Sohn Daniel zur Illustration seiner 1972 erschienenen Biographie über seinen bekannten Vater.[1] Auf dem Bild ist zu sehen, wie Charles E. Fuller, seine Frau Grace und ihr Sohn Daniel irgendwann zwischen 1927 und dem Beginn der großen Depression an der kalifornischen Küste einen Ausflug in ihrem neuen Speedboat machten. Es handelte sich um ein Boot der Marke Garwood. Ein solches Boot stand in den 1920er Jahren für eine Kombination von Sportlichkeit und Wettbewerbsorientierung mit kostspieliger Freizeitgestaltung und einer Faszination für technische Neuerungen. Die kleinen Motorboote waren nach ihrem Erschaffer benannt, dessen Nimbus auf sie abstrahlte: Garfield Wood gewann zahlreiche Motorbootrennen und baute sein eigenes Speedboatunternehmen auf, das vor allem Motorboote für die private Freizeitgestaltung produzierte. Der Konsument hatte über den Erwerb und Gebrauch des Produkts gleichsam Teil am Ruhm des Produzenten. Der Abdruck dieser Fotografie in der Biographie Charles E. Fullers diente der Konstruktion eines eigenen Narrativs, das vor allem über Bilder transportiert wurde. Fuller am Steuer seines Garwood-Speedboats werden Qualitäten wie Sportlichkeit und Führungsqualitäten nahegelegt, die durch die weitere Bildauswahl – insbesondere zum frühen Fuller – noch betont und visuell vertieft werden. Die Motive Sportlichkeit und Führungsqualität nimmt etwa ein ca. 15 Jahre früher einzuordnendes Bild vorweg, das Fuller als Captain des Pomona College Football Teams zeigt.[2] Die Abbildung Fullers auf seinem neuerworbenen Speedboat fügt der bildlichen Erzählung aber noch zwei weitere Faktoren hinzu: ökonomischer Erfolg und ein fortschrittsorientiertes Technikinteresse. Der Besitz des Speedboats sowie der eines Strandhauses im aufstrebenden kalifornischen Paradies Newport Beach, welches die Fullers ebenfalls in den 1920er Jahren erworben hatten, stellte ein

1 Fuller, Daniel P., 1972. Give the Winds a Mighty Voice. The Story of Charles E. Fuller. Waco: Word Books.
2 Fuller 1972: 88.

https://doi.org/10.46500/83535200-007 | CC BY-NC 4.0

wichtiges Statussymbol dar und verwies ganz offen auf Fullers ökonomischen Erfolg: Er entstammte einer wirtschaftlich gut situierten Familie, zudem besaß die Familie seiner Frau finanzielle Rücklagen. Fuller legte sein Geld aber auch selbst sehr erfolgreich an. Obwohl er Ende der 1920er Jahre bereits eine aufstrebende Führungsfigur im fundamentalistischen Kosmos war, schloss dies für ihn weder die Anschaffung von Luxusgegenständen aus noch deren öffentliche Zurschaustellung. Fullers Sohn ließ den Leser wissen: »He [….] loved to scare his friends as he took them for sixty-mile-an-hour rides, banging from wave to wave and making tight turns on the ocean beyond the breakwater.«[3] Diese kleine Anekdote lässt den Vater als risikofreudigen, sportlichen Draufgänger erscheinen – oder anders gesagt: als Idealtyp des männlichen Kaliforniers, der in seiner Freizeitorientierung als Antitypus des asketischen Ideals protestantischer Führungspersönlichkeiten des vorherigen Jahrhunderts erschien. Auch auf dem Foto sieht man das Wasser spritzen, als Charles nach vorne gebeugt das Boot steuert. Gut zu erkennen ist der am Heck unter der amerikanischen Flagge zu lesende Name des Speedboats, »Dannie Boy«. Die Namensgebung dürfte nicht schwergefallen sein. Grace und Charles Fuller waren nur mit einem Kind gesegnet, und der kleine Daniel hatte das Licht der Welt erst 1925 erblickt, fünfzehn Jahre nach der Eheschließung der Eltern.

Die späte Familiengründung hatte den beiden fundamentalistischen Christen Grace und Charles allerdings die Möglichkeit eröffnet, sich neben Charles' Erwerbsarbeit mit besonderem Engagement der Sache Gottes zu widmen. Missionsarbeit wurde zu ihrem Lebenselixier. Überzeugt davon, dass die Welt jeden Tag untergehen könnte, reisten die beiden durch ländliche Gebiete des amerikanischen Westens und versuchten, die Menschen von der aus ihrer Sicht einzig wahren Variante des christlichen Glaubens zu überzeugen. Als fundamentalistisch bezeichneten sich konservative amerikanische Protestanten seit Beginn des 20. Jahrhunderts in bewusster Abgrenzung gegenüber liberalen Spielarten des Protestantismus: Ein persönliches Erweckungserlebnis, ein sogenanntes *born-again*-Erlebnis, sollte zu einer individuellen Bindung an Jesus führen. Hierfür war die Bibellektüre unerlässlich. Die Fundamentalisten unterschieden sich in ihrem Bibelverständnis allerdings maßgeblich von anderen protestantischen Strömungen. Sie verteidigten die Auffassung, die Bibel sei wörtlich zu verstehen. Vielen lebensweltlichen Neuerungen des modernen Lebens standen sie deswegen ablehnend gegenüber, so zeichneten sie sich durch einen strikten Antidarwinismus aus, da die Evolutionstheorie nicht mit der biblischen Schöpfungserzählung vereinbar erschien (Gundlach 2018: 163–183). Ein anderer zentraler Punkt war die Aufrechterhaltung der klassischen Geschlechterrollen gerade in den »Roaring Twenties«.

1925 begann Fuller zunächst als Pastor einer kleinen fundamentalistischen Kirche in Kalifornien zu arbeiten, der Calvary Church in Placentia. Diese Tätigkeit bildete aber nur den Einstieg in eine rasante Karriere im konservativ religiösen Sektor. Etwa zehn Jahre später sollte Charles E. Fuller ein Name sein, der fast jedem Amerikaner ein Begriff war. Die Grundlage für diesen Erfolg bildete eine fundamentalistische Radiosendung, die er in den 1930er Jahren aufbaute. Bewusst bediente er sich eines neuen, schnell an Popularität gewinnenden Mediums, das alle Generationen und Schichten und beide Geschlechter innerhalb kürzester Zeit für sich gewann (Hangen 2002: 2). Fuller war technikaffin und hatte als einer der ersten Fundamentalisten bereits Mitte der 1920er Jahre begonnen, mit religiösen Radiobotschaften zu experimentieren (Hangen 2002; Ward 2017). Zugleich und im Gegensatz zur Wahl des fortschrittlichen Mediums klang schon im Titel der Radiosendung die rückwärtsgewandte inhaltliche Stoßrichtung des Programms an. Sie hieß »The Old Fashioned Revival Hour«. Dieser inhaltlich in der amerikanischen Religionslandschaft in den 1930er und 1940er Jahren eher als randständig einzuordnenden Radioshow gelang es dennoch, zu einer der beliebtesten Rundfunksendungen in den USA zu werden. Die »Old Fashioned Revival Hour« war nicht nur die erfolgreichste religiöse Radiosendung ihrer Zeit, sie erreichte

3 Fuller 1972: 87.

zu Beginn der 1940er Jahre genauso hohe Einschaltquoten wie beliebte säkulare Programme, etwa die des Komikers Bob Hope (Marsden 1985: 14).

Der Erfolg von Fullers Radioprogramm gerade zu Zeiten des Kriegseintritts der USA in den Zweiten Weltkrieg war kein Zufall. Die amerikanische Flagge, die auf der Fotografie im Wind des flott über die Wellen hüpfenden Speedboats flattert, verweist auf Fuller als amerikanischen Patrioten. Amerikanische Flaggen gehörten und gehören zum Alltag vieler Amerikaner. Bei der auf dem Foto festgehaltenen Flagge handelte es sich jedoch um eine spezielle Variante. Die Betsy Ross Flag ist die ursprüngliche Fassung der Flagge, die zur Zeit des Unabhängigkeitskriegs entstanden war. Sie zeigte 13 kreisförmig angeordnete Sterne, die für die ersten 13 Kolonien und ihre Unabhängigkeit standen (Vile 2018: 21 f.). Die Betsy-Ross-Flagge symbolisiert Fullers patriotische Haltung,[4] die für ihn in allen Lebensbereichen prägend war – sowohl bei Freizeitaktivitäten am Strand von Newport Beach als auch als Gastgeber eines konservativen religiösen Radioprogramms, das während des Zweiten Weltkriegs den Gipfel seiner Beliebtheit erklomm. Zwei Faktoren trugen maßgeblich zu diesem Erfolg bei. Zum einen verband Fuller regelmäßig patriotische und religiöse Botschaften. Wahre wiedergeborene Christen hatten immer auch glühende amerikanische Patrioten zu sein und die amerikanischen Streitkräfte zu unterstützen, wo er oder sie das konnte. Die amerikanischen Fundamentalisten zeichneten sich im Gegensatz zu manch anderen rückwärtsgewandten protestantischen Strömungen – etwa den zahlenmäßig viel unbedeutenderen, aber recht bekannten Amish – nicht durch Pazifismus aus. Ganz im Gegenteil interpretierten sie kriegerische Auseinandersetzungen als Erfüllung von Weltuntergangsszenarien vor Anbruch des himmlischen Reiches. Kriege erschienen als notwendiger Teil der christlichen Heilsgeschichte (Dochuk 2011: 46 f.). Zum anderen konnte das Programm weltweit empfangen werden. Zahlreiche über die Welt verstreute amerikanische Soldaten fühlten sich an die Traditionen ihrer Heimat erinnert, wenn sie es hörten (Coché 2019: 84-86). Die Popularität Fullers gerade als Radioprediger zeigt, dass er nicht im klassischen Sinne als weltabgewandt beschrieben werden kann.

Auch in seinem zweiten erfolgreichen Unternehmen als Fundamentalist entpuppte sich Fuller als erstaunlich diesseitsorientiert: Nach dem Zweiten Weltkrieg erlangte er Bekanntheit als Gründer eines College, des 1947 in Pasadena, nahe Los Angeles eröffneten Fuller Theological Seminary (Marsden 1985). Anders als der Name suggeriert, handelte es sich nicht um eine reine Ausbildungsstätte für Prediger und Missionare. Das Fuller Theological Seminary begann frühzeitig, auch weltliche Studiengänge wie Psychologie anzubieten. Gemeinsam war allen Studiengängen – auch den weltlichen –, dass sie ausschließlich Lehre und Forschung betrieben, die mit einem wörtlichen Bibelverständnis vereinbar erschienen.

Charles E. Fullers Engagement für eine jenseitsorientierte Form des Protestantismus stand daher erstaunlicherweise nicht im Gegensatz zu seinen weltlichen Interessen. Auch und gerade seine konsumorientierten und kostspieligen Freizeitaktivitäten waren ein integrativer Bestandteil seiner religiösen Welt. Fuller zeigte sich als Pastor, der auch ökonomisch erfolgreich war und sein Geld nicht ausschließlich in missionarische Zwecke steckte, sondern auch zum puren Vergnügen in neumodische und kostspielige technische Spielereien wie in ein Speedboat oder in prestigeträchtige Immobilien investierte. Daniel Fuller erinnert sich, dass das Strandhaus und das Boot Ende der 1920er Jahre der ganzen Gemeinde vorgeführt wurden: »My parents invited the older young people from Calvary Church to come down to their beach house for an afternoon of play on the sand and for an evening barbecue.«[5] Fullers Lebensstil war anders als etwa der seines Nachfolgers Billy Graham allerdings kein Thema, das in den

4 Parry, Edwin S., 1932. Betsy Ross, Quaker Rebel. Being the True Story of the Romantic Life of the Maker of the First American Flag. Philadelphia: John C. Winston Co.
5 Fuller 1972: 89.

Medien breiteres Interesse auf sich zog. Auch in seinen weit verbreiteten Predigten befasste sich Fuller anders als evangelikale Führungspersönlichkeiten nach dem Zweiten Weltkrieg wenig mit Fragen der alltäglichen Lebensgestaltung und somit auch nicht mit dem individuellen Umgang mit ökonomischem Erfolg und Besitz. Seine Predigten hatten vor allem ein Thema: Es ging um die persönliche Bindung zu Jesus. Innerhalb seiner eigenen Gemeinde und unmittelbaren Umgebung war er einer der ersten konservativ-protestantischen Pastoren, die einen Lebensstil verkörperten und zur Schau stellten, der in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts für viele seiner Nachfolger selbstverständlich sein sollte – und zwar ohne, dass dies negative Presseberichterstattung nach sich zog. Fuller trug so wesentlich dazu bei, den konservativen Protestantismus in den USA noch deutlicher von europäischen Varianten zu unterscheiden, als dies bereits in den amerikanischen Erweckungsbewegungen des 19. Jahrhunderts geschehen war.

Predigerbiographien: Zur Konstruktion einer religiösen Führungspersönlichkeit von den 1920er bis in die 1970er Jahre

Daniel Fuller veröffentlichte seine Biographie über seinen Vater 1972. Sie erschien bei Word Books, einem evangelikalen Verlag, der Teil eines konservativ-protestantischen Medienimperiums ist. Die Verlagswahl war naheliegend und ideal, um das gewünschte Publikum zu erreichen, nämlich ca. ein Viertel der amerikanischen Bevölkerung, das sich selbst als fundamentalistisch oder evangelikal einstufte. Vier Jahre zuvor war Charles E. Fuller gestorben, zwei Jahre nach seiner Ehefrau Grace. Bereits im Todesjahr seines Vaters und im darauffolgenden Jahr beschäftigte sich Daniel Fuller mit Erinnerungen an seine Eltern. Verstärkt oder ausgelöst wurde dieser Prozess durch zwei Interviews. Wer die Interviews führte, ist nicht bekannt. Im Gegensatz zur Archivierung in weltlichen Institutionen erschien und erscheint die Provenienz von Informationen in diesen religiösen Kreisen als sekundär. Aus Sicht fundamentalistischer und evangelikaler Institutionen geht es um die möglichst vollständige Weitergabe des Wirkens religiös geleiteter Menschen, deren Einstellungen und Taten als überzeitlich gültig imaginiert werden.

Wie wichtig jedoch die historische Einordnung dieser Erzählungen auch in diesen Kontexten ist, zeigt die Biographie Daniels Fullers über seinen Vater beispielhaft. Denn zu Beginn der 1970er Jahre, als das Werk verfasst wurden, war ein grundlegender Wandel im protestantisch-konservativen amerikanischen Milieu bereits abgeschlossen: Die Fundamentalisten der 1920er Jahre hatten sich Mitte des 20. Jahrhunderts mehrheitlich in New Evangelicals verwandelt. Zwar behielten sie ihre Grundprinzipien bei – u. a. das wörtliche Bibelverständnis und die Betonung der persönlichen Bindung des einzelnen Christen an Jesus Christus als einzigen Weg zum Heil –, allerdings zogen sie die Linien nicht mehr ganz so streng. So gelang es ihnen nach dem Zweiten Weltkrieg, an Akzeptanz im amerikanischen Mainstream zu gewinnen. In Daniel Fullers Darstellung spiegelt sich diese Verschiebung in der Art und Weise, wie er die Aktivitäten seines Vaters in der sogenannten Fundamentalist-Modernist-Debatte einordnet und bewertet, die die 1920er Jahre wesentlich geprägt hatte. Die religiösen Modernisten hatten sich anders als ihre Kontrahenten von der historisch-kritischen Exegese als richtiger und moderner Lesart der Bibel überzeugen lassen. Damit stand es ihnen offen, auch neuere wissenschaftliche und gesellschaftliche Entwicklungen – etwa die Evolutionstheorie oder die Emanzipation der Frau – in ihr religiöses Weltbild zu integrieren. An Daniel Fullers retrospektiver Einordnung seines Vaters lässt sich die Aufweichung zentraler Doktrinen seit der Zwischenkriegszeit schlaglichtartig beleuchten:

> »In its life and death struggle with Liberalism, Fundamentalism overreacted by tending to regard efforts to help the poor and underprivileged as a rejection of Christ, in that they encouraged the idea that men could save themselves and bring in the millenium by their own efforts. My mother used to recall how the Placentia church had a project of caring for the babies of the Mexicans who picked oranges for the growers. She remem-

> bered regretfully, that in those days she and my father felt that the church should simply preach the Gospel and leave to other organizations the task of caring for people's physical needs.«[6]

In diesem kurzen Abschnitt ging es um die Reichweite des *born-again*-Erlebnisses und der hierin verankerten individuellen Bindung an Jesus Christus. Die fundamentalistische Lesart wird hier durch die ursprüngliche Einstellung von Daniel Fullers Eltern personifiziert: Wer ein richtiger Gläubiger ist, der wird sowohl in seinem Alltag Probleme bewältigen können, weil er von Gott geleitet handelt, als auch das ewige Leben nach dem Tod gewährt bekommen. Mit einer persönlichen Bindung an den Heilsbringer ist dieser Ansicht nach also im Diesseits – auch in ökonomischer Sicht – und im Jenseits für den Menschen gesorgt. Die Aufgabe schlechthin des fundamentalistischen Christen kann es daher nur sein, seine Mitbürger mit allen Mitteln auf die erlösende Kraft einer persönlichen Begegnung mit Jesus hinzuweisen. Andere, weltlichere Möglichkeiten, ihren Mitmenschen zu helfen – etwa die Betreuung von Kindern mexikanischer Feldarbeiterinnen –, lenkten stattdessen von der eigentlich zentralen Aufgabe ab und banden Ressourcen und Aufmerksamkeit an der falschen Stelle. Spätestens zu Beginn des 19. Jahrhunderts hatte sich im amerikanischen Mainstreamprotestantismus und im Evangelikalismus eine Unterscheidung zwischen *deserving* und *undeserving poor* etabliert, die flexibel gehandhabt wurde (Davenport 2008; Noll 2002) . »Angehörige migrantischer, ethnisch oder gar rassisch differenter und außerbürgerlicher Klassen [konnten] rasch als *undeserving* abgetan werden.« (Hochgeschwender 2011: 139). Die ostentativ kompromisslose Einstellung der Fullers in den 1920er Jahren hing tatsächlich – wie von Daniel Fuller betont – mit dem Wunsch der Fundamentalisten nach klarer Abgrenzung von den Modernisten zusammen. Letztere zeichneten sich neben ihrer Akzeptanz der historisch-kritischen Bibelexegese maßgeblich durch ihre Überzeugung aus, sie könnten zum Reich Gottes auf Erden beitragen, indem sie die sozialen und ökonomischen Umstände in ihrer Gesellschaft durch konkrete Initiativen verbesserten – hierzu zählten in den 1920er Jahren auch Bemühungen um Verbesserung der Lebensumstände der unteren Schichten. Grace und Charles Fuller hingegen betrachteten von ihrem fundamentalistischen Standpunkt aus ein solches Engagement als unchristlich und unamerikanisch. Ökonomische Probleme sahen sie immer als Folgeprobleme einer falschen religiösen Einstellung auf individueller Ebene. Gespeist aus einer endzeitlichen Geschichtsauffassung und einem religiösen Menschenbild, welches das Individuum und sein Verhältnis zu Gott über die Beziehung der Menschen untereinander stellte, ergab sich eine spezifisch fundamentalistische Moral für das Leben im Diesseits. Die fundamentalistischen Moralvorstellungen zeichneten sich insbesondere durch ihren individualistischen Ansatz aus. Gepaart mit diesem religiös motivierten Individualismus vertrat Fuller in seinen Predigten daher schon in der Zwischenkriegszeit einen rigiden Antikommunismus (Coché 2019: 88 f.).

In den 1970er Jahren lässt Daniel Fuller seine Leser nicht ohne Grund wissen, dass seine Eltern diese prämilleniaristisch-individualistische Einstellung in dieser Schärfe gegen Ende ihres Lebens nicht mehr vertraten. Zu diesem Zeitpunkt galten zwar prinzipiell dieselben religiösen Grundannahmen im protestantisch-konservativen Milieu, allerdings gingen führende evangelikale Institutionen in der Praxis anders mit ihnen um. Das Fuller Theological Seminary, an dem Daniel Fuller selbst lehrte, hatte sich zu einem Vorreiter als Anbieter weltlich orientierter und akkreditierter Studiengänge unter den konservativen protestantischen Colleges entwickelt. Hier konnten die Studierenden psychologische und soziale Fächer studieren, die unweigerlich mit handfesteren Visionen für ein besseres Leben im Diesseits zusammengingen. Allerdings setzte dieser evangelikale Veränderungswillen nach wie vor beim Individuum an, niemals auf struktureller Ebene – dies blieb den protestantischen *liberals* überlassen. Gerade die evangelikalen Colleges trugen auch dazu bei, dass

6 Fuller 1972: 50 f.

konservative Christen die Überschneidungen ihrer individualistisch geprägten Moral mit Kernanliegen der republikanischen Partei in Verbindung brachten. In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts wählten die religiösen Hardliner im Süden demokratisch. Zwar lehnten sie auch damals, bedingt durch ihren religiös legitimierten Individualismus, den bürokratischen Staatsapparat im fernen Washington D. C. ab. Zugleich sahen sie sich aber als Gegner des von Großunternehmen getragenen Kapitalismus, weil ihre Lebenswelt agrarisch geprägt war. In der Mitte des Jahrhunderts wanderten jedoch zahlreiche Südstaatenfundamentalisten nach Kalifornien, wo sie mit einer religiöslegitimierten Selfmademan-Ideologie eines Charles E. Fuller konfrontiert wurden. In Kalifornien gegründete evangelikale Colleges, wie das Pepperdine College in L. A., erhielten große Geldsummen von republikanisch gesinnten Spendern und machten ihre religiös konservative Klientel auf die Übereinstimmungen ihres religiös legitimierten Individualismus mit dem Programm der Republikaner aufmerksam (Dochuk 2011: 121–124).

Neben der Verflechtung von stark individualisiertem Glaubenszugang und wirtschaftlichen Einstellungen im größeren Stil offenbaren Daniel Fullers Erinnerungen an seine Eltern noch zwei weitere Spannungsfelder im fundamentalistisch-evangelikalen Milieu, die unmittelbar mit der konkreten Ausgestaltung des Zusammenhangs zwischen religiösen und ökonomischen Fragen in Verbindung stehen.

Ein Spannungsfeld entsteht aus dem Verhältnis von Arbeit und Gender. Daniel Fuller hat eine Biographie über seinen Vater geschrieben, präziser gesagt, über dessen höchst erfolgreiche Arbeit als fundamentalistischer Prediger. Genau wie auf der hier vorgestellten Fotografie taucht seine Ehefrau in seiner Erzählung regelmäßig auf, bleibt aber konturlos. Grace Fuller war jedoch in zweierlei Hinsicht essenziell: um das Bild einer glücklichen christlichen Familie zu vermitteln und um Charles E. Fullers Aufstieg zu ermöglichen. Dieser konnte sich – erstens – nur durch die Präsenz seiner Frau und des kleinen Daniel als Familienmensch, Ehegatte und Vater stilisieren. Zweitens wären Fullers religiöse Arbeit und Karriere ohne die Unterstützung von Grace gar nicht denkbar gewesen. Hier ist es frappierend, in welchem Maße sich Daniel Fuller dieser Tatsache bewusst war – wie die nicht publizierten Interviews zeigen – und wie wenig hiervon in der veröffentlichten Biographie zu finden ist. In dem Interview von 1969 fasst Daniel Fuller das Verhältnis seiner Eltern nach dem Entschluss, sich professionell der Verbreitung der frohen Botschaft zu widmen, mit den Worten zusammen: »mother killed herself for my father.«[7] Sie begleitete ihn nicht nur auf zahlreiche anstrengende Trips, oft auch in unwirtliche Wüstengegenden, selbst wenn sie körperlich in schlechter Verfassung war. Sie übernahm auch jegliche Korrespondenz für ihren Ehemann, der mit zunehmendem Erfolg eigentlich Bedarf für eine Sekretärin gehabt hätte. Auch für Fullers viel gefeierte Radioperformance war sie unerlässlich. Sie verhalf ihm einerseits zu glatten Auftritten, indem sie Fehler in seiner Aussprache korrigierte.[8] Neben all diesen klassischen Hintergrundaktivitäten, die wie in so vielen anderen Fällen den Erfolg bekannter Männer wesentlich mit ermöglichten, agierte Grace andererseits auch im Vordergrund. In der »Old Fashioned Revival Hour« verlas sie die Hörerbriefe. Die Show gewann hierdurch eine eigene Dynamik. Die Interaktion zwischen den Eheleuten trug wesentlich zu einem Gefühl von althergebrachter Heimeligkeit bei, die die Zuhörer auf emotionaler Ebene abholte und die sie explizit lobten (Coché 2019: 87). Grace war überdies nicht die einzige Frau, die zu Fullers Erfolg wesentlich beitrug, in der Biographie aber nicht hervorgehoben wird. Daniel erinnert sich im Interview:

> »There was a lady Bible teacher named Mrs. A. L. Dennis, gifted in typology. […] After my father graduated, he depended very heavenly upon Mrs. Dennis. […] Much of his material which he got for preaching on the tabernacle in the wilderness (series used over and over

7 Fuller Theological Seminary, Archives and Special Collections, Archival Collection 11, Box 73, Charles E. Fuller Collection, CEF, Interview Dan Fuller 1968, 1969, 7.
8 Vgl. ebd., 3–7.

> again in his ministry) or the wanderings of the children of Israel in the wilderness which he loved to return to again and again, he got from Mrs. Dennis.«[9]

Die 1970er Jahre waren allerdings kein guter Moment für einen im evangelikalen Netzwerk verwurzelten Mann, der an einer der renommiertesten evangelikalen Bildungsinstitutionen arbeitete, um auf die bahnbrechende Rolle von Frauen für die Karriere eines der erfolgreichsten fundamentalistischen Prediger hinzuweisen. Frauen- und Studentenbewegungen, die die vergangenen wie auch kommenden Jahre prägen sollten, provozierten im fundamentalistisch-evangelikalen Milieu eine Abschottungshaltung. Evangelikale Colleges wie das Fuller Theological Seminary bemühten sich sehr darum, ihren jungen christlichen Studenten und Studentinnen einen eigenen Kosmos zu bieten, der sie vor diesen Auflösungserscheinungen traditioneller Geschlechter- und Familienbilder schütze (Laats 2018). Daher blieb in der Biographie über den Gründer dieser Institution manches ausgespart – oder fand nur am Rande Erwähnung: Denn insgesamt profitierte Charles E. Fuller in kaum zu unterschätzendem Ausmaß von der vielfältigen Unterstützung seiner Ehefrau und von der systematischen Aufbereitung der Bibel durch seine Bibellehrerin Mrs. Dennis, die eine Voraussetzung für die Beherrschbarkeit und Präsentation der vielfältigen und komplexen Inhalte der Heiligen Schrift darstellte. Der Sohn hat das biographische Narrativ geradezu der Geschichte angepasst, die die im Buch abgedruckten Bilder erzählen. Genau wie auf der Fotografie von dem Familienausflug im Speedboat – und auf vielen anderen Fotografien – ist Grace zwar zu sehen, bleibt aber schmückendes Beiwerk und kaum zu unterscheiden von ihrem Sohn im Kindergartenalter: So kann der Betrachter sich nur schwerlich vorstellen, wie Grace ihrem Ehemann beim Steuern assistierte – geschweige denn das Steuer übernähme.

Das zweite Spannungsfeld existiert zwischen Religion und Rationalität und wird in der Behandlung der Themen Arbeit, Leistung, Freizeit und *consumerism* in Daniel Fullers Erinnerungen kondensiert thematisiert. Die Aufnahme vom Fuller'schen Familienausflug auf dem Speedboat verweist schließlich sowohl auf die Tatsache, dass Charles Fuller über freie Zeit verfügte, als auch darauf, in welcher Art und Weise er diese zu nutzen pflegte. Zunächst scheint sich Fuller zwar in eine Reihe amerikanischer protestantischer Führungsfiguren einzureihen, die ihre Legitimation auch daraus ziehen, dass sie unermüdlich – und oft auch unentgeltlich – für die Sache Gottes arbeiteten. Daniel Fuller erinnert daher auch den für diese unermüdlichen Arbeiter im Weinberg des Herrn nahezu obligatorischen Zusammenbruch seines Vaters: »In spring of 1948 he had this breakdown. At the end of a very arduous week touring east trying to raise money for the seminary. It had been unsuccessful venture. Came home so exhausted. He had to preach next morning half an hour on Pilgrim Hour and on OFRH [Old Fashioned Revival Hour] that afternoon.«[10] Wichtig ist hier zu bemerken, welche Art von Arbeit zum Zusammenbruch führte: eine physisch anstrengende Reise. Damit stand Charles Fuller in einer langen amerikanischen Tradition: Reisen als Wanderprediger oder um Geld für die eigene Sache einzuwerben stellte einen fundamentalen Bestandteil der evangelikalen Tätigkeit seit rund 200 Jahren dar und forderte einen physischen Tribut. Für einen national erfolgreichen Prediger reiste Fuller allerdings vergleichsweise wenig, denn schließlich verkündete er Gottes Wort den Amerikanern in allen Winkeln des Landes dank modernster Technik von Südkalifornien aus. Diese Predigten wollten zwar auch vorbereitet sein, wie dies geschah, gibt uns allerdings eine Idee, wie Charles Fuller zu seiner religiösen Botschaft kam und warum er regelmäßig Zeit fand, sein Haus und sein Speedboat in Newport Beach zu nutzen. Daniel Fullers Erinnerung an die Gewohnheiten seines Vaters sind hier in mehrerlei Hinsicht aufschlussreich:

> »Begin mornings by reading paper, lying in

9 Ebd., 6.
10 Ebd., 5.

> bed for a while. [....] My F. did a lot of praying, but he did not do it in a formalistic obvious manner. He would waken often in the night. Did lots of praying at night, also as he lay down after lunch. He was not the kind of person who rigorously readed the bible every morning. No strong sense of discipline to follow. Actually, his first interest upon awakening was to get the morning paper and see what it said. He also got Herald Express. (--) My F. was no intellectual person. [....] My F. loved to read the National Geographic, Life, Time, not a person who would sit down to read a major book. He was not a person who would read history or anthropology, or philosophy.«

Zum einen stellte der jüngere Fuller also heraus, dass sein bekannter Vater kein Intellektueller war. Zum anderen betonte er den eher entspannten Tagesablauf und Arbeitsalltag Charles Fullers. Diese beiden Punkte scheinen zwar auf den ersten Blick gut zueinander zu passen, waren in ihrer Kombination zu Beginn des 20. Jahrhunderts tatsächlich aber ungewöhnlich. Das mangelnde intellektuelle Selbstverständnis ist typisch für die evangelikale Strömung seit dem Bürgerkrieg und war in Fullers Kreisen eindeutig positiv konnotiert. Die Befähigung, Gottes Wort erfolgreich zu verbreiten, ging schließlich auf die persönliche Bindung zu Jesus und eine eigenständige Bibellektüre zurück. Letztere hatte in Abgrenzung zu den Modernisten dezidiert von verfälschenden historischen Einordnungen oder philosophischen Spekulationen abzusehen. Die fehlende Disziplin, die sich aus Charles Fullers recht entspanntem Tagesablauf herauslesen lässt, ist hingegen ungewöhnlich in fundamentalistischen Kreisen seiner Zeit. Inspiration für ihre Predigten gewannen andere bekannte christliche Führungspersönlichkeiten in der Regel durch ihr Gebet. Das typische konservativ-religiöse Narrativ betont, wie das tägliche Gebet den Tag strukturierte, zeitintensiv und regelmäßig. Meist begann der Tag mit mehreren Stunden der disziplinierten inneren Einkehr – oft auf den Knien – oder endete mit einer langen Gebetseinheit. Freizeit gab es in diesen stark reglementierten und gefüllten Tagesabläufen kaum. Daniels Fullers Schilderung nach verhielt sich dies bei seinem Vater ganz anders. Dieser sammelte Eingebungen auch schon mal, während er auf der Couch döste oder wenn er zufällig nachts aufwachte. Morgens früh konnte er dann entspannt Zeitung lesen und den Abend mit der Pflege seines Autos verbringen. Denn neben dem Speedboat war Charles Fullers größte Leidenschaft das Instandhalten und Ausfahren seines Autos: »my fathers recreation throughout his life was polishing and keeping his car.«[11] Auch bei dieser Freizeitaktivität stechen ein stilisiertes Draufgängertum und eine Begeisterung für Technik ins Auge.

Der amerikanische Fundamentalismus – marginales Phänomen oder Paradebeispiel für die Vereinbarkeit moderner Freizeitgestaltung, Leistungsorientierung und religiöser Ernsthaftigkeit?

Dieses ungewöhnliche Verhältnis von religiös konservativen Inhalten, dem Interesse an moderner Freizeitgestaltung und einer neuartigen Konstruktion von Arbeitsleistung im religiösen Feld darf als wegweisend für den immensen Erfolg der konservativ-protestantischen Bewegung in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts gelten. In dreifacher Weise veränderte sich das Verhältnis von Moral und Ökonomie im religiös-konservativen Sektor:

Erstens ist seit den 1920er Jahren eine Abkehr vom asketischen Motiv zu konstatieren: Protestantische Führungspersönlichkeiten des 19. Jahrhunderts zeichneten sich in den USA noch durch einen ostentativ bescheidenen Lebensstil aus. Zwar werden gerade die Erweckungsprediger des 19. Jahrhunderts zu Recht als ostentativ prokapitalistisch beschrieben – so etablierten sie etwa ausgefeilte psychologische Werbemethoden (Charles G. Finney) oder arbeiteten mit Warenhausketten (Dwight L. Moody) zusammen (Hochgeschwender 2011: 144). Allerdings bedeutete dies nicht, dass sie selbst einen konsumorientierten Lebensstil zur Schau stellten. Oft verfügten sie über wei-

11 Ebd., 4.

te Strecken ihrer Karriere gar nicht über die finanziellen Möglichkeiten, sich anders zu verhalten. Aber selbst wenn sie irgendwann in die Position gelangten, über ein gewisses Maß an Rücklagen zu walten, erwies es sich als imageschädigend, Geld für private Zwecke auszugeben. Amanda Berry Smith etwa, eine lange Zeit in Armut lebende afroamerikanische Predigerin der protestantischen Holinessbewegung, blieb finanziell lange abhängig von Gelegenheitsarbeiten, obwohl sie als spirituelle Führerin weit über die USA bekannt war (Israel 2003: 59). Gegen Ende ihrer aktiven Tätigkeit nach einem entbehrungsreichen Leben erwarb sie ein Haus als Altersruhesitz – was in der Öffentlichkeit als unangemessen beurteilt wurde (Israel 2003: 59). Allein den Verdacht auf vom asketischen Ideal abweichendes Verhalten ahndeten religiöse Anhänger und die Presse sofort. Der bekannteste evangelikale Prediger des ausgehenden 19. Jahrhunderts, Dwight L. Moody, verzweifelte auf einer seiner Evangelisierungstouren nach Großbritannien nahezu daran, dass das Gerücht aufgekommen war, er würde nicht immer die allergünstigste Übernachtungsmöglichkeit nutzen.

Dass mit Charles E. Fuller in den 1920er Jahren eine protestantische Führungspersönlichkeit aufstieg, die zugleich für eine ausgesprochen strenge und weltabweisende fundamentalistische Theologie stand und offen ein nahezu hedonistisches konsumorientiertes Freizeitideal lebte, welches dem neuen konsumorientierten Mainstream der 1920er Jahre entsprach (Hochgeschwender 2011: 132; Farrell 2003), erscheint zunächst paradox, erweist sich bei näherer Betrachtung aber als folgerichtig. Die bereits erwähnte Spaltung in Fundamentalisten und Modernisten zu Beginn des 20. Jahrhunderts verlangte nach maximaler Abgrenzung vom Gegenüber. Aus diesem Impuls heraus lehnten die Fundamentalisten des frühen 20. Jahrhunderts alle Ideale des *social gospels* weit vehementer ab, als dies ihre Vorgängergeneration getan hatte. Damit fiel ein wesentliches Argument für die Aufrechterhaltung eines asketischen Ideals weg: Da der einzige Weg zur Rettung der Mitmenschen in der religiösen Überzeugung lag, musste weder Geld noch Zeit in Charityprojekte oder strukturelle Maßnahmen gesteckt werden. Geld auszugeben und Freizeit zu haben, war daher nicht mehr Zeichen mangelnden religiösen Engagements, sondern belegte die einzig richtige christliche Einstellung.

Zweitens basierte die Abwendung vom asketischen Ideal auf der Verbindung eines antiintellektuellen Religionsverständnisses mit einem stark von Gott aus gedachten Verhältnis zwischen Menschen und Gott. Die Abkehr von religiös legitimierten sozialen Verpflichtungen gegenüber den Mitmenschen erschien zum einen einleuchtend, weil das Verhältnis von Gott und Mensch ins absolute Zentrum rückte. Nur über diesen indirekten Weg der persönlichen Bindung an Gott waren gesellschaftliche und ökonomische Veränderungen überhaupt denkbar, sofern sie angesichts eines nahen Weltuntergangs überhaupt noch relevant erschienen. Die Aufwertung Gottes im Dreiecksverhältnis Mensch – Gott – Mitmenschen war die Wurzel eines religiös legitimierten Individualismus, der sehr gut mit kapitalistisch-individualistischen Idealen harmonierte. In den 1950er und 1960er Jahren sollte sich dieses ideelle Zusammenspiel dann auch in zahlreichen Kooperationen zwischen *new evangelicals*, wirtschaftlichen Akteur:innen und republikanischen Politikern niederschlagen (Dochuk 2011). Nicht zufällig begann diese Entwicklung in Fullers Heimatstaat. Südkalifornien hatte sich schon in den beiden Jahrzehnten vor dem Zweiten Weltkrieg zu einem fundamentalistischen Hotspot entwickelt, der zugleich durch Experimentierfreude, Modernität und Freizeitbewusstsein gekennzeichnet war. Die Fotografie des aufsteigenden konservativen Predigers, der in seinem Speedboat aufs offene Meer steuert, symbolisiert die Anfänge dieses folgenreichen Wandels im konservativ-protestantischen Selbstverständnis des 20. Jahrhunderts.

Zum anderen eröffneten religiöse Legitimierungen, die mit Offenbarungen oder direkten Eingebungen arbeiteten, neue Zeitfenster. Eine nächtliche göttliche Eingebung musste zwar immer noch für spätere Zuhörer aufbereitet werden, dies bedürfte jedoch nicht solch langer regelmäßiger Arbeitsphasen, wie die Auseinandersetzung mit verschiedenen theologischen Schulen auf der Seite der liberalen Protestanten es verlangte. Die zentrale Figur

im fundamentalistisch-evangelikalen Milieu blieb im 20. Jahrhundert im Gegensatz zu progressiv-protestantischen Kreisen der Prediger. Kein evangelikaler Theologe konnte jemals die Popularität der Verkünder des Wortes Gottes, also der Prediger, erreichen. Ein wesentlicher Grund hierfür war, dass fundamentalistische oder evangelikale Theologen – von den Liberalen gerne als intellektuell nicht ernst zu nehmend belächelt – innerhalb ihrer eigenen Strukturen gerade wegen ihres intellektuellen Anspruchs immer nur die zweite Geige spielen konnten. Daniel Fuller bringt dies mit folgender Anekdote prägnant auf den Punkt:

> »He [Charles Fuller, S. C.] was an evangelist and I was a theologian and our views are quite different. One time I was going to Seattle in 1963 in behalf of Fuller Seminary. I was invited to speak at a supper on behalf of the school. Dad asked me what I was going to speak about. I told him I was going to speak on Bart and Boltman [gemeint sind die deutschen Theologen Karl Barth und Rudolf Bultmann, S. C.] and other aspects of theology in modern days and he said oh don't do that, just get up and give them something simple.«[12]

Insgesamt legitimierte die Stärkung der unmittelbaren Verbindung zwischen Gott und Gläubigen einen Antiintellektualismus, der neue Freiräume zur Gestaltung des weltlichen Lebens schuf und zugleich eine Akkumulation religiöser Macht bei einzelnen Individuen begünstigte.

Diese Machtanhäufung ließ sich drittens zunehmend in ökonomischen Kategorien fassen: Zählbarkeit und Konkurrenz etablierten sich als wichtige Deutungskategorien, da Fullers Erfolg als Radioprediger mittels Einschaltquoten zählbar und belegbar wurde. Zugleich konnte sein aufstrebendes Radioimperium als Ausweis erfolgreicher Spendenaufrufe dienen. Denn konservative protestantische Programme finanzierten sich von Beginn an über Hörerspenden. Anders als die nicht annähernd so erfolgreichen protestantischen Mainstreamradiosendungen waren sie daher optimal auf ihr Publikum ausgerichtet und blieben konkurrenzfähig gegenüber säkularen Formaten auch in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Zugleich konkurrierten die fundamentalistischen Radioprogramme mit anderen kommerziellen Radiobeiträgen um die beste Sendezeit und entwickelten sich unter ständigem Wettbewerbsdruck als konkurrenzfähig (Ward 2017: 26, 112; Douglas 1999; Coché 2019: 77–79).

Die Forschung hat das Verhältnis von Religion und Ökonomie gerade mit Bezug auf die USA auf unterschiedliche Weise zu fassen gesucht. Wenn man die amerikanische Religionslandschaft als marktförmig begreift – wie in der Forschung nahezu üblich (Finke/Stark 2005; Graf 2007) –, führte Charles E. Fuller mit seiner Freizeit- und Technikaffinität genau die Eigenschaften ein, die ein hartes Religionsprodukt, welches sich inhaltlich nicht an die modernen Gegebenheiten anpasste, trotzdem attraktiv erscheinen ließ. Hier ließen sich die *new evangelicals*, die in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts genau diese Mischung übernahmen und popularisierten, in doppelter Weise von anderen, weniger erfolgreichen protestantischen Strömungen auf dem amerikanischen Religionsmarkt abgrenzen. Einerseits unterschieden sie sich von in jeder Hinsicht rückwärtsgewandten religiösen Gemeinschaften, wie etwa den Amish, die nicht wuchsen. Andererseits gewannen sie gegenüber den Liberalen, deren religiöser Kern in diesem Konstrukt als zu verwässert betrachtet wurde und die ebenfalls seit den 1960er Jahren schrumpften.

Allerdings kann man den Forschungstrend, den Erfolg amerikanischer Religion vor allem durch ihre Marktförmigkeit zu erklären, auch hinterfragen. Nimmt man religiöse Akteur:innen ernst, auch aus der Außenperspektive, wäre ein Geheimnis des Erfolgs moderner Fundamentalisten oder *new evangelicals*, dass sie gerade keine abwägende Entscheidung im rationalen Sinne treffen. Gerade die stilisierte Abhängigkeit von einer höheren Macht ist geeignet, Veränderungen und Modernisierungen im religiösen Setting zu legitimieren – richtig

12 Ebd., 4.

kontextualisiert, verweist das Beispiel Charles Fuller hierauf unmissverständlich. Schließlich stehen sich diese beiden Deutungen weniger unvereinbar gegenüber, als es auf den ersten Blick scheint. Denn in den 1990er Jahren hat sich im Rahmen der kulturalistischen Wende der Ökonomie gezeigt, dass auch in klassischen Marktgeschehen keineswegs davon auszugehen ist, dass alle beteiligten Akteur:innen immer rationale Entscheidungen treffen (Graf 2007: 168; Siegenthaler 1993; Vanberg / Buchanan 1989: 49–62).

Welcher Deutung man sich hier auch anschließen möchte: Unbestreitbar trugen religiöse Führungspersönlichkeiten wie Charles E. Fuller, die für eine Vereinbarkeit konservativer Religion mit modernen Freizeitidealen standen, dazu bei, den konservativen Protestantismus zu einem modernen amerikanischen Phänomen zu formen, welches in einer kapitalistischen, individualistisch ausgerichteten Konsumgesellschaft in hohem Maße attraktiv für junge aufstrebende Mittelschichtsfamilien blieb (Gorski 2020).

Literatur

Coché, Stefanie, 2019. Vom Beichtvater zum Verhaltenstherapeuten. Überzeugungsstrategien und Kommunikationsmuster bei Fundamentalisten und New Evangelicals (ca. 1920–1970). Historische Zeitschrift 309 (2019), 70–101.

Davenport, Stewart, 2008. The Friends of Unrighteous Mammon. Northern Christians and Market Capitalism, 1815–1860. Chicago: University of Chicago Press.

Dochuk, Darren, 2011. From Bible Belt to Sun Belt. Plain-Folk Religion, Grassroots Politics, and the Rise of Evangelical Conservatism. New York: W. W. Norton.

Douglas, Susan J., 1999. Listening In. Radio and the American Imagination. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Farrell, James J., 2003. One Nation under Goods. Malls and the Seductions of American Shopping. Washington: Smithsonian Books.

Finke, Roger und Rodney Stark, 2005. The Churching of America, 1776–2005. Winners and Losers in our Religious Economy. New Brunswick: Rutgers University Press.

Gorski, Philip, 2020. Am Scheideweg. Amerikas Christen und die Demokratie vor und nach Trump. Freiburg: Herder.

Graf, Friedrich Wilhelm, 2007. Die Wiederkehr der Götter. Religion in der modernen Kultur. München: C. H. Beck.

Gundlach, Bradley J., 2018. Protestant Evangelicals. In: Jeff Hardin, Ronald L. Numbers und Ronald A. Binzley (Hg.). The Warfare between Science & Religion. The Idea That Wouldn't Die. Baltimore: John Hopkins University Press, 163–183.

Hangen, Tona J., 2002. Redeeming the Dial. Radio, Religion, & Popular Culture in America. Chapel Hill NC: University of North Carolina Press.

Hochgeschwender, Michael, 2011. Libertäre, Evangelikale und die Paradigmen kapitalistischer Marktordnung in den USA. In: ders. und Bernhard Löffler (Hg.). Religion, Moral und liberaler Markt. Politische Ökonomie und Ethikdebatten vom 18. Jahrhundert bis zur Gegenwart. Bielefeld: Transcript, 119–150.

Israel, Adrienne M., 2003. Amanda Berry Smith. From Washerwomen to Evangelist. Lanham: Scarecrow Press.

Laats, Adam, 2018. Fundamentalist U. Keeping the Faith in American Higher Education. Oxford, New York: Oxford University Press.

Marsden, George, 1985. Reforming Fundamentalism. Fuller Seminary and the New Evangelicalism. Grand Rapids: William B. Eardmans Publishing.

Noll, Mark A., 2002. America's God. From Jonathan Edwards to Abraham Lincoln. Oxford, New York: Oxford University Press.

Siegenthaler, Hansjörg, 1993. Regelvertrauen, Prosperität und Krisen. Die Ungleichmäßigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und sozialen Lernens. Tübingen: Mohr Siebeck.

Vanberg, Victor und James M. Buchanan, 1989. Interests and Theories in Constitutional Choice. Journal of Theoretical Politics 1 (1989), 49–62.

Vile, John R., 2018. The American Flag. An Encyclopedia of the Stars and Stripes in U. S. History. Santa Barbara: Greenwood Press.

Ward, Mark Sr., 2017. The Lord's Radio. Gospel Music, Broadcasting and the Making of Evangelical Culture, 1920–1960. Jefferson: McFarland & Co.

James Fisk, der Fürst von Erie.

New-York, 15. Januar 1872.

Am 6. Januar dieses Jahres endete die Kugel eines Meuchelmörders die Laufbahn eines Mannes, der in der Naturgeschichte der Yankees ein Unicum war. James Fisk, an jenem Tage von Edward Stokes, der früher sein Freund, dann sein Nebenbuhler, zuletzt sein Todfeind war, auf der Treppe des Grand-Central-Hotel erschossen, war zu gleicher Zeit einer der größten Finanzschwindler unserer Tage, und der Typus eines Broadway-Swells in der verwegensten Bedeutung des Wortes. Selbst die Romandichtung zeigt uns kaum eine Persönlichkeit, deren Eigenschaften und deren Schicksale erstaunlicher, widerspruchsvoller und mit europäischen Anschauungen unvereinbarer wären, als die des „Fürsten von Erie." Sogar hier zu Lande, wo man sowohl im Bereich des Schwindels als auf dem Gebiete gesellschaftlicher Ex-

Catherine Davies

James Fisk, Börsenfürst

Transatlantische Perspektiven auf Börse und Spekulantentum um 1870

Preis
Verdienst: Profit
Bedürfnis: Reichtum

James Fisk, der Fürst von Erie. *New-York, 15. Januar 1872.*

Am 6. Januar dieses Jahres endete die Kugel eines Meuchelmörders die Laufbahn eines Mannes, der in der Naturgeschichte der Yankees ein Unicum war. James Fisk, an jenem Tage von Edward Stokes, der früher sein Freund, dann sein Nebenbuhler, zuletzt sein Todfeind war, auf der Treppe des Grand-Central-Hotel erschossen, war zu gleicher Zeit einer der größten Finanzschwindler unserer Tage, und der Typus eines Broadway-Swells in der verwegensten Bedeutung des Wortes. Selbst die Romandichtung zeigt uns kaum eine Persönlichkeit, deren Eigenschaften und deren Schicksale erstaunlicher, widerspruchsvoller und mit europäischen Anschauungen unvereinbarer wären, als die des »Fürsten von Erie.« Sogar hier zu Lande, wo man sowohl im Bereich des Schwindels als auf dem Gebiete gesellschaftlicher Excentricitäten an äußerst starke Dinge gewöhnt ist, war er einzig in seiner Art. —

[…] Der Mangel aller und jeder Schranken von Rang und Stand, die unbedingte Freiheit für Jedermann, sein Glück zu versuchen, die für Leute ohne Gewissen schier unbegrenzten Gelegenheiten zum Geldmachen, endlich der Umstand, daß es hier an jenen Auszeichnungen, welche selbstsüchtigem Ehrgeiz ein anderes Ziel als das bloße Reichwerden stecken, beinahe ganz fehlt, alle diese Dinge haben zusammengewirkt, um das ungeheuerliche Gedeihen eines Geschöpfes wie Jim Fisk zu begünstigen. […]

[Fisk, C. D.] empfand ein wildes, in allerlei Späßen und Schnurrpfeifereien überströmendes Vergnügen an der Aufregung des Börsenspiels, und Unternehmungen, welche einen Andern ernst und nachdenklich gestimmt und schlaflos gemacht hätten, versetzten ihn nur in ausgelassenere Laune. Sein finanzieller Thatendrang, sein Trieb zum Geldmachen war geradezu unaufhaltsam und unwiderstehlich, und konnte nur in unaufhörlichen, nach allen Richtungen der Windrose hinblitzenden Speculationen der gewagtesten Art Beschwichtigung finden. Aber so leichten Herzens er sich an das Verdienen machte, so achtlos ging er mit den Goldhaufen um, wenn er sie verdient hatte. […]

Ein gleich kühner, aber kühlerer und ruhigerer Speculant, Jay Gould, sah das Talent und die Unverfrorenheit, die sich unter der prasselnden Possenreißermanier und der kindischen Eitelkeit des jungen Menschen verbargen, und die beiden Würdigen arbeiteten fortan in Gemeinschaft. Gould war kalt, schweigsam und abgemessen, Fisk allezeit voll Schnurren, Geschwätz und Alfanzerei, aber die Compagnons gediehen dabei ganz vortrefflich. Nicht lange dauerte es, so hatten sie's fertig gebracht, daß die Erie-Eisenbahn unter ihrer Leitung stand. Sie benutzten die damit gewonnene Macht, um, wie man sich im Jargon der Industrieritter unsrer Geschäftswelt ausdrückt, »den Capitalvorrath derselben zu wässern.« […] Als er und sein biederer Partner die berüchtigte »Goldverschwörung« einfädelten, eines der frechsten und verblüffendsten Schwindelmanöver, welches die Geschichte der Börsenwelt verzeichnet hat, scheint Colonel Fisk nicht einen Augenblick darüber im Zweifel gewesen zu sein, daß er die stillschweigende Einwilligung des Präsidenten in Washington dazu erkaufen

https://doi.org/10.46500/83535200-008

könne, und nicht eher, als bis das amtliche Einschreiten Grants sein Vorhaben zum Scheitern gebracht hatte, zu dem Glauben gekommen zu sein, daß officielle Rechtschaffenheit erhaben sein könne über die Versuchung mit schnödem Mammon. […]

Als Fisk der gefürchtetste Mann in der hiesigen Geschäftswelt war, hatte er durchaus keine gesellschaftlichen Beziehungen. Sein Sechsspänner trug ihn entweder allein oder nur mit solchen Begleitern durch die Straße, die gleich befleckten Rufes waren wie er. Seine Loge in seinem eigenen Opernhause wurde wie verpestet geflohen von allen, welche einen guten Namen zu verlieren hatten. […]

Er war ein Erzeugniß der New-Yorker Zustände. […] Während er jetzt in ein Grab gelegt worden ist, wo Wenige ihn bedauern werden, so werden gemeinere und kühlere Schurken, die ihn jetzt mit verurtheilen, gelassen fortfahren, ihre Freunde und Nachbarn übers Ohr zu hauen, wie sie bisher gethan. Aber die öffentliche Aufmerksamkeit und der öffentliche Tadel wurden fortwährend gerade auf ihn gelenkt, indem seine Unternehmungen so großartig, so kühn und von so wunderbarem Glück begleitet waren. Seine Schimmelkarosse, seine dicken Diamanten, seine Uniformen ferner denuncirten ihn immer wieder von Neuem der allgemeinen Entrüstung, wie das bunte Gefieder des tropischen Vogels ihn dem Jäger verräth. Die Blitze seines cynischen Witzes fuhren in alle Clubs und brachten ihn als Scheusal in den Mund der Leute, von denen viele im Stillen und ohne Witz nur dasselbe thaten wie er. Er war mit seiner Offenheit, mit seiner Unfähigkeit zum Heucheln der geborene Sündenbock, und so lud das auserwählte Volk von Wallstreet bereitwillig alle seine Sünden auf seine breiten Schultern und schickte ihn hinaus in die Wüste des schlechten Rufs und üblen Leumunds.

Quelle: Auszüge aus: James Fisk, der Fürst von Erie, in: Die Grenzboten, 1, 1872, 256–265; Abbildung: Staats- und Universitätsbibliothek Bremen, Sammlung Grenzboten.

Amerikanische Börsenkultur für das deutsche Bürgertum

Der Nachruf auf »James Fisk, […] Fürst von Erie«, diese zutiefst unbürgerliche Figur, erschien Anfang 1872 in den »Grenzboten«, einer Zeitschrift des nationalliberalen Bürgertums. Den Geist des »Liberalismus der mittleren Linie«, den das 1841 gegründete Organ unter seinem Herausgeber Gustav Freytag geatmet hatte – künstlerisch dem Realismus verpflichtet, politisch gemäßigt demokratisch und in entschiedener Distanz zur Machtpolitik Otto von Bismarcks –, hatte es mit der Reichsgründungszeit und dem Fortgang Freytags abgelegt. Nunmehr ganz auf Bismarcks Linie liegend und wohl auch finanziell von der Reichsregierung abhängig, sollte die damals »angesehenste politische Wochenschrift« (Naujoks 1973: 160, 163) im Reichsgründungsjahrzehnt ihr Profil vor allem durch scharfe kulturkämpferische Artikel erhalten. Bereits der Nachruf auf den »Börsenfürsten« Fisk, in Armut aufgewachsen und seit den frühen 1860er Jahren eine bekannte, bald berüchtigte Figur der Wall Street, ist durch die Brille der Konfliktlinien des jungen Kaiserreiches zu betrachten: Denn der nicht namentlich bekannte Autor (»o«) beschreibt hier nicht lediglich eine exotisch anmutende Figur der amerikanischen Gesellschaft, unterschwellig kommentiert er gleichzeitig Themen, die auch in der deutschen bürgerlichen Gesellschaft der Zeit von großer Virulenz waren.

Befeuert durch eine Reihe von liberalen Wirtschaftsreformen sowie die im Friedensvertrag festgelegte Zahlung der französischen Kriegsentschädigung von fünf Milliarden Francs hatten die deutschen Aktienmärkte seit den späten 1860er Jahren einen spekulativen Boom erlebt, der mit dem »Gründerkrach« vom September 1873 ein jähes Ende fand. Die auf kurzfristige Gewinne zielende Spekulation in Wertpapieren war eine moralisch umstrittene Praxis und mit bürgerlichen Tugenden des Fleißes und der Sparsamkeit nicht ohne

Weiteres vereinbar. Wahrscheinlich ist, dass sich auch die Leser:innen der »Grenzboten« an dieser Praxis beteiligten; jedenfalls fand in jenen Jahren eine soziale Ausweitung des Wertpapierbesitzes statt. Insofern kann man den Nachruf als Kommentar einer auch im Deutschen Reich um sich greifenden exzessiven spekulativen Praxis lesen, der den Leser:innen allerdings gleichzeitig das entlastende Gefühl vermittelt, dass es so schlimm wie auf der anderen Seite des Atlantiks – auch die USA befanden sich in einer Phase rasanten wirtschaftlichen Wachstums mit steigenden Börsenkursen – immerhin nicht sei. Dass gerade deutsche Anleger:innen hochverzinste amerikanische Eisenbahnpapiere kauften, die in den USA keine Abnehmer:innen fanden, blieb dabei ausgespart. Vermittelt wird dies über eine Beschreibung spezifisch amerikanischer Börsenpraktiken – das Sicheinkaufen in eine Eisenbahngesellschaft mithilfe von Börsenmanövern, das »Verwässern« des Aktienkapitals, das »cornern« des Goldpreises durch eine kleine Gruppe von Börsianern –, außerdem über eine Beschreibung der exzessiven Persönlichkeit Fisks und eine Anklage der amerikanischen Gesellschaft, die einen solchen Charakter hervorgebracht hatte. Das Othering, das mit dieser kulturalisierenden Deutung einhergeht, erfährt am Ende des Textes eine unvermittelte Wende: Die schlimmsten Akteur:innen der Börse seien, so wird insinuiert, letztlich nicht die berüchtigten Börsenfürsten, sondern das »auserwählte Volk«, das still im Hintergrund wirke. So fügt sich der Nachruf auch ein in die Geschichte der Judenfeindlichkeit, die im Deutschen Reich mit dem Gründerkrach eine Zäsur erfahren sollte.

Amerikanischer Kapitalismus und deutscher Antisemitismus

James Fisk, so heißt es gleich im ersten Satz des Nachrufs, war »in der Naturgeschichte der Yankees ein Unicum«. Ein Unikum, das aber, so wird im Weiteren deutlich, doch ganz Teil dieser Geschichte war und organisch aus ihr hervorging. Mehrfach wird Fisk als Produkt amerikanischer, spezieller neuenglischer und noch spezifischer New Yorker Zustände beschrieben. Allgemein amerikanisch, »mit europäischen Anschauungen unvereinbar[] waren der Mangel aller und jeder Schranken von Rang und Stand, die unbedingte Freiheit für Jedermann, sein Glück zu versuchen, die für Leute ohne Gewissen schier unbegrenzten Gelegenheiten zum Geldmachen sowie das Fehlen an jenen Auszeichnungen, welche selbstsüchtigem Ehrgeiz ein anderes Ziel als das bloße Reichwerden stecken«. Diese Charakterisierung der amerikanischen Gesellschaft entsprach ganz den gängigen zeitgenössischen Stereotypen (Helbich 1997: 129). Dass der Autor, in New York als Korrespondent schreibend, sich diesem Land aber zugehörig fühlt und nicht einfach als Außenseiter beobachtet, geht aus Formulierungen wie »unserer Geschäftswelt« hervor, die seinen Beschreibungen die Autorität des Einheimischen verleihen sollen.

Aufgewachsen in bescheidenen Verhältnissen in Neuengland, war Fisk wohl erstmals während des Bürgerkrieges nach New York gekommen, der die Wallstreet transformierte und ein kongeniales Umfeld für Fisks Spekulationsdrang darstellte. Dass der amerikanische Bürgerkrieg eine Zäsur im politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Leben des Landes bedeutete, galt weithin als eine ausgemachte Tatsache. Mark Twain und Charles Dudley Warner beschrieben die Jahre als eine Zeit, die »jahrhundertealte Institutionen entwurzelt, die Politik eines ganzen Volkes verändert […] und den nationalen Charakter so profund geformt hat, dass der Einfluss in nicht weniger denn zwei oder drei Generationen zu ermessen ist«.[1] James K. Medbery, Autor eines bekannten Buches über die Wall Street, schrieb rückblickend: »Die Ereignisse von zehn Jahren haben uns erzogen zu einem gewissen Gefahrenverständnis, einem größeren Maß an Voraussicht, einer Gepflogenheit im Handeln, die Konservatismus mit einer Neigung

1 Twain, Mark und Charles Dudley Warner, 1968 [1873]. The Gilded Age. A Tale of Today. Seattle, London: University of Washington Press, 125, eigene Übersetzung.

zum Risiko verbindet«.[2] Männer wie Fisk verkörperten diese neue Mentalität wie wenige andere.

Seitdem die Nordstaaten zur Finanzierung des Bürgerkrieges ungedeckte »Greenbacks« als Zahlungsmittel ausgegeben hatten, war der in diesen ausgedrückte Preis des Goldes ständigen Schwankungen unterworfen, was Spekulanten sich zunutze zu machen suchten. Fisk hatte gemeinsam mit Jay Gould – ein »gleich kühner, aber kühlerer und ruhigerer Speculant« – 1869 in einem sensationellen Manöver den Goldpreis in eine »Ecke« (»corner«) getrieben (der Nachruf spricht hier von der »Goldverschwörung«). Ihr Ziel war es gewesen, Gold zuerst zu verteuern, um dann mit Gewinn zu verkaufen. Die Risiken »normaler« Spekulation hatten sie versucht auszuschalten, indem sie Einfluss auf politische Entscheidungsträger nahmen. Da das Finanzministerium, die Treasury, selbst über Goldbestände verfügte, konnte es durch gezielte Verkäufe den Preis drücken, sobald er zu hoch erschien. Um diese Gefahr für ihr Manöver zu eliminieren, versuchte Gould den Präsidenten Ulysses S. Grant über dessen mit ihm bekannten Schwager davon zu überzeugen, dass ein hoher Goldpreis vorteilhaft für das Land sei. Nachdem es zunächst schien, als sei ihm dies gelungen, ordnete Grant schließlich doch den Verkauf großer Goldbestände der Treasury an (Klein 1986: 100–114). Es folgte eine Marktpanik am Black Friday (24. September 1869), bei der Fisk – wohl anders als der umsichtigere Gould – viel Geld verlor, was ihn allerdings, so legt der Nachruf nahe, nicht weiter bekümmert zu haben schien. Die Verbindungen zwischen der Regierung und den Börsenfürsten wurden im Zuge der Affäre weithin bekannt, es folgte eine Anhörung vor dem Kongress, die dem Ansehen des Präsidenten schadete und dem Vorwurf der Korruption, der in diesen Jahren omnipräsent war, Nahrung gab. Moralisch verwerflich erschien die »gold corner« aus zwei Gründen: einerseits wegen der fragwürdigen Verbindungen zwischen Politik und Börsenfürsten, andererseits weil der Preis nicht »natürlich« schwankte, sondern von Börseninsidern manipuliert wurde.

Fisks Tätigkeit beschränkte sich aber nicht auf die Börse, sondern erstreckte sich auch auf Eisenbahnunternehmen. Fisk war es bei seinen »corners« nicht nur darum gegangen, von der Preisdifferenz zu profitieren. In manchen Fällen erwarb er Aktien in großer Zahl, um sie zu behalten, weil ihr Besitz ihm die Kontrolle eines Unternehmens ermöglichte. In den 1860er Jahren hatte sich Fisk mit Jay Gould und Daniel Drew gegen Cornelius Vanderbilt in den »Erie Wars« verbündet. Vanderbilt, Börsenspekulant und Unternehmer, hatte es sich zum Ziel gesetzt, ein Imperium aus verschiedenen Eisenbahnlinien aufzubauen, und dabei auch die skandalgeplagte Erie-Bahn ins Visier genommen. Drew, Fisk und Gould bestimmten als Mitglieder des Vorstands der Bahn die Geschicke des Unternehmens. Als sie von Vanderbilts Plan erfuhren, genug Aktien zu erwerben, um die Bahn zu übernehmen, emittierten sie in großer Zahl neue Aktien, was dazu führte, dass der Preis sank und Vanderbilt mit seinem Plan scheiterte (die Kontrahenten einigten sich schließlich im Zuge eines Gerichtsverfahrens).

In der Sprache der Zeit hatte der »Erie-Ring« das Kapital der Bahn »verwässert« – ein Begriff, dem die Annahme zugrunde lag, dass der Nominalwert der Aktien dem Wert des Sachkapitals eines Unternehmens entsprechen müsse. Dieses *stock watering* galt als eine moralisch verwerfliche Geschäftspraxis. Die Ansicht, dass das Aktienkapital nicht nur das Sachkapital, sondern auch die zu erwartenden Einnahmen spiegelte, sollte sich erst einige Jahrzehnte später durchsetzen. Auch im Falle der Erie-Bahn aber beschränkte sich die öffentliche Empörung nicht auf die finanziellen, börseninternen Manöver. Die liberalen Reformer und Gesellschaftskritiker Henry und Charles Francis Adams prangerten in ihrer Enthüllungsschrift »Chapters of Erie« (1871) die vielfältigen, teils korrupten Verbindungen der Börsenmänner und Eisenbahnunternehmer zu Politikern und Gerichten an, die zur Folge hat-

2 Medbery, James K., 1968 [1870]. Men and Mysteries of Wall Street. New York, Boston: Fields, Osgood & Co. , 11, eigene Übersetzung.

ten, dass Gesetze zu ihren Gunsten erlassen oder ignoriert wurden.[3]

Diese Methoden waren im Deutschen Reich zu jener Zeit nicht gängig. Das klandestine Sicheinkaufen in Unternehmen durch den Erwerb großer Aktienpakete galt, wie der Bankier Carl Fürstenberg (1850–1933) in seinen Memoiren gegen Ende des Jahrhunderts urteilen sollte, damals als »amerikanisch«.[4] So gab es im Deutschen Reich auch keine ähnlich schillernden Börsenfürsten, die gleichzeitig Eisenbahnunternehmer waren. Auch aus diesem Grund waren deutsche Börsenberichte der Zeit im Vergleich mit den amerikanischen eine gesichtslose, anonyme Angelegenheit, in der größere Preisbewegungen zwar gelegentlich den Manövern Einzelner zugeschrieben wurden, die aber nicht namentlich genannt wurden und über deren Leben außerhalb der Börse nichts bekannt war (Davies 2018). Am ehesten vergleichbar mit den amerikanischen Börsenfürsten war der Unternehmer, Mäzen und »Eisenbahnkönig« Bethel Henry Strousberg (1823–1884), der erst mehrere Bahnen erfolgreich plante und baute, bevor er sich mit dem Bau der rumänischen Eisenbahn verhob und dabei das Kapital zahlreicher deutscher Anleger:innen in Gefahr brachte, worüber in der Presse ausführlich berichtet wurde. Die Börse gehörte allerdings nicht zu seinen Betätigungsfeldern.

Ohnehin waren deutsche Beobachter der Meinung, dass die einheimischen Börsenpraktiken, so wild sie auch in den Gründerjahren erschienen, doch hinter dem exzessiven Spekulantentum ausländischer Handelsorte zurückblieben. Börsen fungierten in diesen Beschreibungen als nationale Symbole, die ein Machtzentrum der als Organismus gedachten Gesellschaften darstellten und gleichzeitig in einem metonymischen Verhältnis zu ihnen standen: Was sich an der Börse abspielte, galt stellvertretend für die ganze Nation (Preda 2009: 188). Insbesondere die Wertpapierbörsen in Wien, Paris und New York (aber bemerkenswerterweise nicht der bedeutendste und traditionsreichste Börsenort London) galten deutschen Beobachtern als Inbegriff dessen, was ihnen am Wertpapierhandel verwerflich erschien. Schrieben sie über Paris und Wien aber meist im Modus scharfer Verurteilung, ja fast des Ekels, wobei sie sich gelegentlich antisemitischer bzw. antikatholischer Stereotype bedienten, schwang in den Berichten über New York eine an Bewunderung grenzende Faszination mit, die auch den Nachruf auf Fisk durchzieht (Davies 2018).

Bemerkenswert ist in dieser Hinsicht der letzte Abschnitt, denn hier nimmt der Text eine überraschende Wendung. Wird Fisk bis dahin als in enger Beziehung zu seiner Umgebung stehende Figur geschildert, als Produkt einer amerikanischen bzw. New Yorker Kultur und Mentalität, findet am Ende eine Abgrenzung statt. »[D]ie öffentliche Aufmerksamkeit und der öffentliche Tadel«, die seine Taten und sein Lebenswandel provozierten, verdeckten, so der Autor des Nachrufs, die Schurkereien derjenigen, die noch skrupelloser waren als er. Recht unvermittelt kippt der Text im letzten Satz ins Antisemitische: Die »Offenheit« Fisks, seine »Unfähigkeit zum Heucheln« hätten ihn zum »geborene[n] Sündenbock« des »auserwählte[n] Volk[s] von Wallstreet« gemacht, das »ihn hinaus in die Wüste des schlechten Rufs und üblen Leumunds« geschickt habe. Die Auserwähltheit, der verschlagene, im Hintergrund agierende Jude gegen den mit offenem Visier spielenden Nichtjuden, die Börse als jüdischer Ort: Das waren etablierte, wenn auch noch nicht omnipräsente judenfeindliche Stereotypen. Sie kombinierten den alten religiösen Antijudaismus mit neueren Formen der antisemitisch konnotierten Börsenkritik: Fisk, der mächtige, vor Kraft strotzende Börsenfürst als Opfer einer verborgen im Hintergrund agierenden jüdischen Clique, die entkörperlicht erscheint, weder Gesicht noch Namen hat.

Die Börse ist hier Ort einer Verschwörung, die aber – und das irritiert auf den ersten Blick – nicht vom preismanipulierenden Börsenfürsten ausgeht. Fisk ist nicht der Strippenzieher, der die Börse beherrscht, sondern

3 Adams, Charles F. Jr. und Henry Adams, 1871. Chapters of Erie, and Other Essays. Boston: James R. Osgood & Co.

4 Fürstenberg, Hans, 1931. Carl Fürstenberg. Die Lebensgeschichte eines deutschen Bankiers 1870–1914. Berlin: Ullstein, 213 f.

Opfer einer größeren Macht. Damit wird ein Motiv aus der deutschen antisemitischen Börsenkritik auf amerikanische Verhältnisse und Diskurse übertragen, die quer zu dieser Logik stehen. Deutsche Börsenberichte waren, wie bereits angemerkt, anonymer und weniger personalisiert als amerikanische Berichte. In ihnen dominierten die professionellen Spekulanten, das sogenannte eigentliche Börsenelement (auch »Spekulation« genannt) gegenüber dem einfachen »Privatpublikum«, das auf Preisbewegungen meist mit Verspätung reagierte. Das »eigentliche Börsenelement« blieb dabei namenlos (Davies 2018). Im Nachruf wird die Existenz eines solchen Elementes auf die Wall Street in einer rassifizierenden Weise übertragen und für Fisk – zu dem es im deutschen Diskurs keine Entsprechung gibt – eine neue Funktion gefunden: die des Sündenbocks.

Nach dem Börsenkrach sollte im deutschen Kaiserreich eine Ansicht weite Verbreitung finden – vor allem auf der Rechten, aber auch, zumindest in den 1870er und 1880er Jahren, auf Teilen der Linken –, der zufolge das Publikum Opfer der professionellen Börseninsider und Gründer geworden sei. Dies verband sich mit antisemitischen Verschwörungstheorien, denen zufolge Juden die eigentlichen Strippenzieher in Politik und Wirtschaft waren. Rabiate antisemitische Börsenklischees, die vor 1873 fast nur in den Publikationen einer Gruppierung innerhalb der Konservativen Partei – den Sozialkonservativen – zu finden gewesen waren, erfuhren nun weite Verbreitung, popularisiert vor allem in einer von Otto Glagau (einem ehemaligen Liberalen, von dem es hieß, er habe selbst viel Geld in Aktien verloren; 1834–1892) für die »Gartenlaube« verfassten Artikelserie. Die »Spielsucht des Publikums« und »die Gewinnsucht der kleinen Leute«, hieß es darin, seien Märchen; mehr als 90 Prozent der »Gründer« von schwindelhaften Aktiengesellschaften und »Börsianer« seien Juden.[5] Politiker der antisemitischen Parteien, die bald danach gegründet wurden und rasch erste Wahlerfolge erzielten, machten die vermeintliche Verbindung von Juden und Finanzkapital zu einem zentralen Bestandteil ihrer Agitation. Die »projektive Zuordnung von Börse und Judentum« war in literarischen, ökonomischen und politischen Texten des späten 19. Jahrhunderts dann fest etabliert, wobei Undurchsichtigkeit (neben Mobilität und Nervosität) als wesentliche Eigenschaft sowohl des jüdischen Händlers als auch des Aktienwesens selbst konstruiert wurde (Schößler 2009: 40). Diskursiv vorbereitet wurde diese antisemitische Radikalisierung auch durch die Struktur der deutschen Börsenberichterstattung, in deren Anonymität, verbunden mit der Dichotomie von »eigentlichem Börsenelement« und »Privatpublikum«, eine Verschwörungstheorie in nuce angelegt war. Die überraschende Wendung am Ende des Nachrufs, bei der ausgerechnet der (nichtjüdische) Börsenfürst zum Opfer einer jüdischen Clique gemacht wird, fügt sich hier ein.

Spekulation und Spekulationskritik

Ist der Nachruf somit ein Dokument des frühen modernen Antisemitismus, der in den 1870er Jahren im Kaiserreich erstarken sollte, so kann man den Text gleichzeitig in die Tradition einer älteren Spekulationskritik stellen. Seit dem frühen 18. Jahrhundert hatten Zeitgenossen den Handel mit Wertpapieren kritisiert, indem sie argumentierten, dass er der Produktion Kapital entzog und im Grunde nichts anderes als Wettspiel war. Wertpapierspekulation fördere Korruption, Gier und Ungleichheit und untergrabe die gesellschaftliche Ordnung (Banner 1998: 32–36). In dieser Kritik vermengte sich zweierlei: Zum einen zielte sie auf jene Art von Transaktionen, bei denen das Objekt nicht erworben wurde, um es zu benutzen oder für einen längeren Zeitraum zu besitzen, sondern um es bald wieder mit Gewinn zu verkaufen. Hier war die Abgrenzung zu »echtem«, nichtspekulativem Handel, zu dem in der Regel auch der Zwischenhandel gezählt wurde, schwierig. Zum anderen zielte die Kritik speziell auf den Handel mit Wertpapieren im Gegensatz zu Waren. Der Vorwurf der

5 Glagau, Otto, 1876. Der Börsen- und Gründungsschwindel in Berlin: gesammelte und stark vermehrte Artikel der »Gartenlaube«. Leipzig: Frohberg, xiv, xxv.

Unproduktivität schien hier besonders naheliegend, da Wertpapieren etwas Immaterielles anhaftete. Selbst klassische Ökonomen, die Handelsspekulation in Form von Warenterminkontrakten verteidigten, verurteilten den abwertend »Agiotage« oder »Börsenspiel« genannten Handel mit Wertpapieren (Engel 2013, 53).

Im Laufe des 19. Jahrhunderts wurde zunächst die Spekulation allgemein, dann zunehmend auch die Wertpapierspekulation zu einer Praxis, die zwar nicht völlig normal und alltäglich, aber eben auch nicht mehr unbedingt unmoralisch war. So unterschied Pierre-Joseph Proudhon (1809–1865) in seinem um die Jahrhundertmitte entstandenen »Manuel du Spéculateur à la Bourse« – eine Auftragsarbeit für den Verlag Garnier Frères, die der mittellose Proudhon nach seiner Entlassung aus dem Gefängnis widerwillig angenommen hatte – zwischen »guter« und »schlechter« Spekulation, die bei ihm den spekulativen Handel allgemein, nicht nur den mit Wertpapieren umfasste (Preda 1998: 176–184). Spekulation war Proudhon zufolge legitim, wenn der Profit im richtigen Verhältnis zum eingegangenen Risiko stand, illegitim aber, wo der Gewinn sich geheimem Wissen verdankte und nicht risikobehaftet war. Zwei deutsche Ökonomen, Gustav Cohn und Otto Michaelis, argumentierten in den 1860er Jahren, dass der Terminhandel in Waren und Wertpapieren im Grunde nichts anderes als ein Mechanismus sei, mit dem zukünftige Preise aus gegenwärtigen Bedingungen extrapoliert werden könnten. Die Spekulation auf zukünftige Preise sei also sehr viel mehr als eine Wette. Die Börse, schrieb Cohn, sei ein »abgekürztes Bild der Idee des Handels überhaupt« (Engel 2013: 57 f.). Damit wurde nicht nur die Spekulation, sondern besonders auch der Wertpapierhandel normalisiert. Diese Normalisierung beschränkte sich nicht auf die Seiten wissenschaftlicher Publikationen, sondern fand auch Eingang in Zeitschriften und Börsenratgeber, die sich an ein allgemeines kapitalbesitzendes Publikum wandten (Stäheli 2007). In den Vereinigten Staaten scheint sich dabei der ältere, die Spekulation abwertende Diskurs länger gehalten zu haben als im deutschsprachigen Raum, was damit zusammenhängen mag, dass deutsche Ökonomen in der statistischen und institutionellen Analyse des Börsenterminhandels lange Zeit international federführend waren (Engel 2021).

Wichtiges Element dieser Normalisierung war die Vorstellung, dass Spekulation zumindest zu einem Teil kein bloßes Wettspiel und Frage individueller Intuition war, sondern eine Praxis, die auf Erfahrung und Kalkulation beruhte, gar eine, in den Worten eines zeitgenössischen Börsenratgebers, »Erfahrungswissenschaft«.[6] Wer erfolgreich spekulieren wollte, musste Preisbewegungen verfolgen, die Börsenspalten der Zeitungen studieren, Dividenden kalkulieren und im Wissen über die Volatilität der Märkte auch dann einen kühlen Kopf bewahren, wenn die Preise kurzfristig einbrachen. Zusammen ergab dies ein komplexes Bild finanzökonomischer Männlichkeit: Das kühle Kalkulieren bedeutete Respektabilität; gleichzeitig musste, wer wirklich erfolgreich sein wollte, mutig und beherrscht antizyklisch kaufen und verkaufen. Nun war Fisk allerdings nicht einfach Spekulant, sondern eben »Börsenfürst«, der zwar auch kalkulierte – er war »mit einem kaltrechnenden Gehirn begabt« – dessen Kalkulation jedoch gleichbedeutend war mit Manipulationen zulasten der anderen, und insbesondere der kleinen Spekulant:innen. Dies begründete die Faszination, die von ihm ausging, wie auch seinen Ausschluss aus der guten Gesellschaft, die ihn allerdings gar nicht kümmerte.

Dieser Kontext verweist auf eine historische Entwicklungslinie, die im Nachruf nicht enthalten ist: die rechtliche Einhegung der Märkte, die Marktmanipulation unterbinden und kleine Anleger:innen schützen sollte. Im Deutschen Reich vollzog sich dieser Reformprozess zum Teil parallel mit der antisemitischen Börsenkritik. Die große Aktienrechtsreform von 1884 (das Gesetz sollte bis weit ins 20. Jahrhundert hinein bestehen bleiben) schloss kleine Anleger:innen de facto vom Aktienhandel aus, indem sie einen Aktienmindestwert vor-

6 Rubrom, Moritz, 1873. Neues Wiener Börse-Buch. Handbuch der Speculation. Dritte, verbesserte und vermehrte Auflage. Wien: Moritz Perles.

gab, der weit über das verfügbare Kapital eines Handwerkers oder Angestellten hinausging. Gleichzeitig wurde die Offenlegungspflicht der Unternehmen verschärft. Die Börsen blieben wie zuvor weitgehend selbstverwaltete Institutionen, wobei sie die Zulassungskriterien für Unternehmen ebenfalls strenger fassten. Auch wegen dieser Reformen erlebte das Kaiserreich nach 1873 keine vergleichbar große Börsenkrise mehr. Ein weiteres groß angelegtes Börsengesetz aus dem Jahr 1896 ging noch einen erheblichen Schritt weiter, indem es den Terminhandel in einigen Aktien sowie den Getreideterminhandel komplett verbot. Hier sah der Gesetzgeber das größte Potenzial für Spekulation, die so eingedämmt werden sollte, auch weil die Lobby der Großagrarier fälschlicherweise glaubte, Spekulation bzw. Terminhandel in Getreide zögen sinkende Preise nach sich. Das angestrebte Ziel wurde mit dem Gesetz allerdings nicht erreicht. Vielmehr zeigte sich hier die Grenze dessen, was der Gesetzgeber am Finanzmarktgeschehen eindämmen konnte und was nicht. Es ist kein Zufall, dass das Deutsche Reich mit diesem Gesetz im internationalen Vergleich alleine dastand.

In den USA ereigneten sich noch mehrere Krisen (»panics«) – am signifikantesten wohl die von 1907, als erst die Intervention J. P. Morgans die Märkte beruhigte; gleichzeitig blieb der populäre Börsendiskurs bis ins frühe 20. Jahrhundert hinein personalisiert und von schillernden »Börsenfürsten« bevölkert (Knight 2016). Die Eisenbahnen, die im Deutschen Reich nach der Krise sukzessive verstaatlicht wurden, blieben in den USA noch lange in privater Hand und damit ein Spielfeld für waghalsige Unternehmerfiguren, die einem James Fisk oder Jay Gould nicht nachstanden. Diese »robber barons« werden auch in Teilen der jüngeren Literatur als Akteur:innen gedeutet, deren »ill-gotten gains« unter dem Strich zu Lasten der Allgemeinheit gingen (White 2011). Gleichzeitig erfreuten sich sogenannte *bucket shops*, in denen Kleinanleger:innen auf Kursentwicklungen wetten konnten, in den ersten beiden Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts großer Beliebtheit. Zu weitreichenden Reformen, die auch die Rechte der Kleinanleger:innen stärkten, sollte es erst während der Großen Depression der 1930er Jahre kommen. Langfristig leisteten diese Reformen – man könnte auch von sozialer »Einbettung« (→ Einleitung) sprechen – der Normalisierung von Spekulation und Wertpapierbesitz weiter Vorschub.

In der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion des 20. Jahrhunderts schließlich lässt sich diese Tendenz ebenfalls ablesen: So bemühten sich Ökonomen:innen – letztlich in der Nachfolge von Cohn und Michaelis –, die stabilisierende und preisglättende Funktion spekulativer Geschäfte immer detaillierter nachzuweisen. Ganz anders hingegen argumentierte der heterodoxe Ökonom Hyman Minsky (1919–1996), dessen Überlegungen angesichts der in den Nachkriegsjahrzehnten lange währenden Stabilität der Finanzmärkte aus der Zeit gefallen zu sein schienen: Für ihn ist Spekulation dem System insofern inhärent, als jeder ökonomische Akteur in Zeiten der Hochkonjunktur spekuliert, indem er riskante Entscheidungen trifft, was in der Summe die Stabilität des Systems periodisch unterminiert (Priemel 2013). Minskys Überlegungen wurden mit der letzten großen Finanzkrise ab 2007 wiederentdeckt. Was dies für die Zukunft der Spekulationskritik bedeutet, muss vorerst offenbleiben.

Literatur

Banner, Stuart, 1998. Anglo-American Securities Regulation. Cultural and Political Roots, 1690–1860. Cambridge: Cambridge University Press.

Davies, Hannah Catherine, 2018. Transatlantic Speculations. Globalization and the Panics of 1873. New York: Columbia University Press.

Engel, Alexander, 2013. Vom verdorbenen Spieler zum verdienstvollen Spekulanten. Ökonomisches Denken über Börsenspekulation im 19. Jahrhundert. Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 54 (2013), no. 2, 49–69.

Engel, Alexander, 2016. »Ist nämlich der ganze Spekulationsverkehr erst einmal in einen krankhaft erregten Zustand hineingerathen …«. Pathologien der Börse im späten 19. Jahrhundert. Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 57 (2016), no. 2, 333–365.

Engel, Alexander, 2021. Risikoökonomie. Eine Geschichte des Börsenterminhandels. Frankfurt a. M.: Campus.

Fraser, Steve, 2005. Wall Street: A Cultural History. London: Faber and Faber 2005.

Helbich, Wolfgang, 1997. Different, But Not Out of This World. German Images of the United States Between Two Wars, 1871–1914. In: David E. Barclay und Elisabeth Glaser-Schmidt (Hg.). Transatlantic Images and Perceptions. Germany and America Since 1776. Cambridge: Cambridge University Press, 109–129.

Klein, Maury, 1986. The Life and Legend of Jay Gould. Baltimore, London: Johns Hopkins University Press.

Knight, Peter, 2016. Reading the Market. Genres of Financial Capitalism in Gilded Age America. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Naujoks, Eberhard, 1973. Die Grenzboten. In: Heinz-Dietrich Fischer (Hg.). Deutsche Zeitschriften des 17. bis 20. Jahrhunderts. Pullach: Verlag Dokumentation, 155–166.

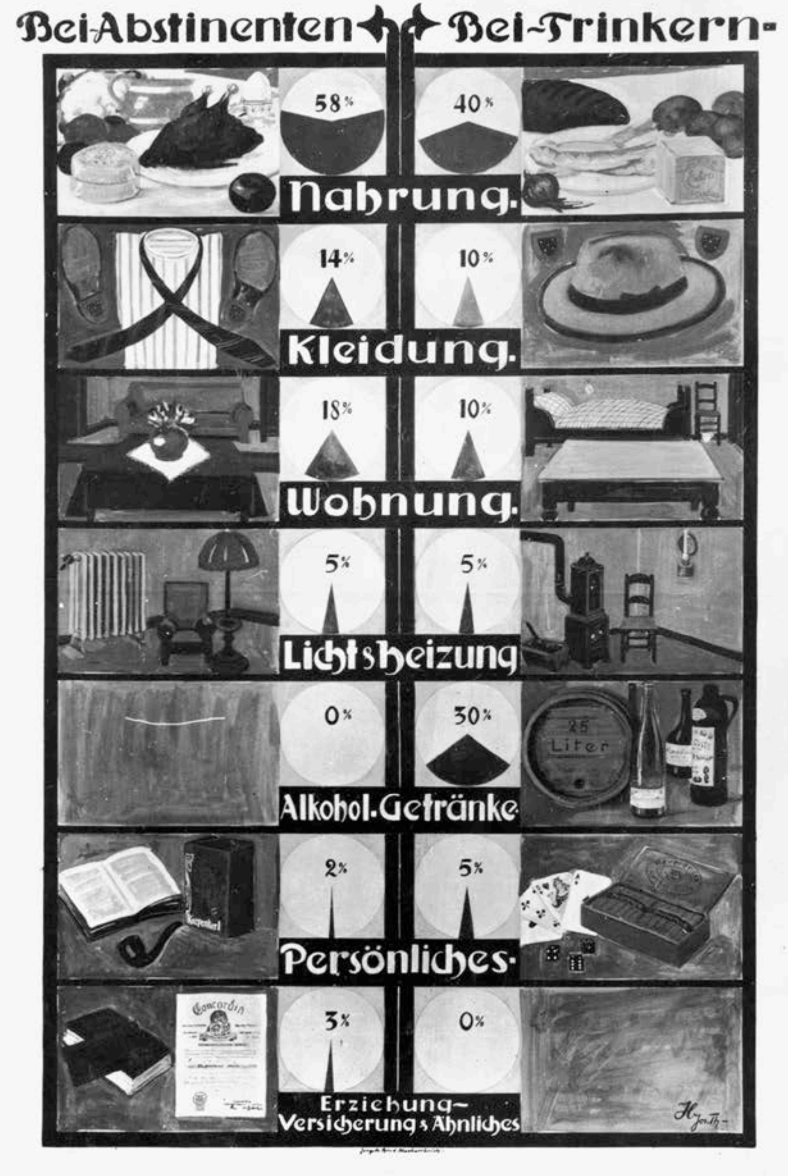
Preda, Alex, 2009. Framing Finance. The Boundaries of Markets and Modern Capitalism. Chicago und London: University of Chicago Press.

Priemel, Kim C., 2013. Spekulation als Gegenstand historischer Forschung. Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 52 (2013) no. 2, 9–26.

Schößler, Franziska, 2009. Börsenfieber und Kaufrausch. Ökonomie, Judentum und Weiblichkeit bei Theodor Fontane, Heinrich Mann, Thomas Mann, Arthur Schnitzler und Émile Zola. Bielefeld: Aisthesis.

Stäheli, Urs, 2007. Spektakuläre Spekulation. Das Populäre der Ökonomie. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

White, Richard, 2011. Railroaded. The Transcontinentals and the Making of Modern America. New York, London: Norton.



Quelle 1: Tafel »Durchschnittliche Verwendung von 100 Mark-Monatseinkommen bei Abstinenten und bei Trinkern«. Exponat »Gruppe Alkoholismus. Bereich Wirtschaftsleben« auf der Ausstellung für Gesundheitspflege, soziale Fürsorge und Leibesübung (GeSoLei) in Düsseldorf 1926, Deutsches Hygiene-Museum Dresden, 2014/318.12 (Fotografie).

Sina Fabian

Erziehung zum »richtigen« Leben und Konsum

Debatten über den Umgang mit Alkohol in den 1920er Jahren

Pflicht: Disziplin, Vernunft
Gemeinschaft
Bedürfnis: Verschwendung

Die Statistik als Samariterin. Momentbilder von der Düsseldorfer Ausstellung

Die zweite Hauptabteilung der Gesolei, »Soziale Fürsorge«, vergegenwärtigt zum erstenmal zusammengefaßt die ungeheuren Leistungen der abendländischen Menschheit in der tätigen Nächstenliebe, dieser letzten und reifsten Frucht des Christentums. Die Abteilung »[S]o« scheint mir die wertvollste. Leider muß sie sehr stark mit Statistiken arbeiten, und, obschon in der Veranschaulichung neue Wege oft mit viel Glück begangen wurden, wird das Gebiet von dem eiligen Eintagsbesucher etwas vernachlässigt zugunsten der Abteilungen mit handgreiflichen und plastischen Dingen. Für die meisten Besucher ist die Statistik eine langweilige Matrone, nicht einmal, nach dem bösen Wort, eine feile Dirne, denn dann würde wenigstens das kritische Auge auf ihr haften. In Wahrheit ist die Statistik auf der Gesolei eine edle Dame, sozusagen eine elegante Sozialfürsorgerin, durchaus nicht immer in Amtstracht. Sie wechselt hundertfach ihr Kostüm, wird originell, ja sie flirtet sogar etwas, um dir den Weg des Heils zu zeigen oder um dich vom Ort des Unheils zu schrecken. Sie verschmäht kein Mittel, wird auch drastisch, humorvoll und ironisch; immer aber ist sie interessant.

Die Bierbrauer haben eine wunderbare Halle hingestellt mit allerhand Maschinen aus blinkendem Kupfer. Der Segen des Alkohols wird eindrucksvoll begründet durch ein Bild: Vergletscherte Hochgebirgslandschaft, eine Kette von Skifahrern arbeitet sich mühsam hinauf. Darunter liest man: »Militärische und touristische Gipfelleistungen mit Hilfe von Alkohol. 300 Mann marschunfähige und völlig übermüdete schweizerische Gebirgstruppen vollbringen nach Verabfolgung von Alkohol eine weitere touristische Gewaltleistung durch Bezwingung einer steilen Paßhöhe in den Walliser Alpen.«

An die Brauerhalle grenzt freundnachbarlich eine andere, angefüllt mit erschütternden Darstellungen der Schäden des Alkoholismus. Da hängt wieder ein Plakat mit einer Hochalpenlandschaft: Ein Tourist klettert hinauf; der Text beweist streng wissenschaftlich mit Zahlen und farbigen Statistiken, wie sich die Leistung dieses Hochtouristen sukzessive verschlechtert in dem Grade, wie man ihm Alkohol einflößt.

Quelle 2: »Die Statistik als Samariterin«, Artikel (Ausschnitt) aus: Das Unterhaltungsblatt der Vossischen Zeitung, 24.7.1926.

https://doi.org/10.46500/83535200-009 | CC BY-NC 4.0

Die »Alkoholismus«-Ausstellung auf der GeSoLei

Die »Ausstellung für Gesundheitspflege, soziale Fürsorge und Leibesübung« (GeSoLei), die 1926 in Düsseldorf stattfand, war mit acht Millionen Besucher:innen zwischen Mai und Oktober 1926 die meistbesuchte Ausstellung der Weimarer Republik.[1] Auf einem Areal von 400.000 m² wurde das Publikum umfassend über alle Aspekte der Gesundheitsvorsorge, aber auch über wohlfahrtsstaatliche Institutionen aufgeklärt. Zugleich war die Ausstellung eine Leistungsschau der Weimarer Republik. Sie sollte das Wiedererstarken des deutschen »Volkes« sowie die Errungenschaften des demokratischen Wohlfahrtsstaates demonstrieren. Die Ausstellungsbesucher:innen sollten zudem zur richtigen »Gesundheitsführung« erzogen werden, wie dem oben abgedruckten Zitat aus der »Vossischen Zeitung« zu entnehmen ist.

Besucher:innen der Sektion zur »sozialen Fürsorge« kamen auch an einer Ausstellungstafel vorbei, die visuell darstellte, wofür »Abstinente« bzw. »Trinker« vermeintlich ihr Einkommen ausgäben (Quelle 1). Die Quelle vermittelt zum einen durch die Visualisierung scheinbar gesicherter wissenschaftlicher Erkenntnisse den Eindruck, dass abstinent lebende Menschen einen größeren Teil ihres Einkommens für Nahrung, Kleidung, Einrichtung, Erziehung und Versicherungen aufwandten als Personen, die Alkohol konsumierten. Da das Oberthema der Ausstellung »Alkoholismus« war, waren mit »Trinkern« wohl alkoholabhängige Personen gemeint, auch wenn die Grenzziehung in dem Exponat nicht klar gezogen wurde. Die prozentualen Ausgaben beider Gruppen sind in Form von Tortendiagrammen dargestellt. Einen größeren Platz als die Diagramme nehmen auf dem Schaubild allerdings die flankierenden Illustrationen ein, die die sozialen Folgen der Diskrepanz visualisieren und dadurch der Interpretation eine weitere Bedeutungsebene hinzufügen. Während die nüchternen Zahlen zunächst nur darlegen, dass »Abstinente« für bestimmte Konsumbereiche einen höheren Teil ihres Einkommens aufwandten als »Trinker«, geben die Abbildungen den Zahlen ein Gesicht. Sie kontrastieren den mutmaßlichen Lebensstil von Personen, die auf Alkohol verzichteten, mit jenem von Menschen, die übermäßig tranken: Abstinente kleideten sich besser und seien hochwertiger und moderner eingerichtet; sie verfügten im Gegensatz zu »Trinkern« über Elektrizität und eine moderne Heizung. Während die oberen Abbildungen also den vermeintlich größeren Wohlstand von Abstinenzlern darstellen, beziehen sich die beiden unteren Abbildungen jeweils auf die Lebensführung der beiden Gruppen. Abstinente investierten angeblich mehr in bürgerliche Unterhaltungsgegenstände wie Bücher und Musikinstrumente, während »Trinker« Glücksspiele vorzögen. Für Erziehung, Versicherungen und Ähnliches gäben diese, im Gegensatz zu Abstinenten, kein Geld aus.

Die Tafel war eines von mehreren Exponaten der »Alkoholismus«-Abteilung der GeSoLei. Diese und zwei weitere große Tafeln waren die größten Objekte im Ausstellungsraum zum Thema »Alkohol und Wirtschaft«, eingerahmt von deutlich kleineren Ausstellungsstücken. Im offiziellen Ausstellungskatalog heißt es dazu: »Einige wesentliche Tatsachen herausgegriffen und in packende Form gebracht, dienten zur schlaglichtartigen Beleuchtung der privat- und volkswirtschaftlichen Bedeutung der Alkoholfrage« (Schlossmann / Fraenkel 1927: 714).

Verantwortlich für die Gestaltung des Ausstellungsteils war die Reichshauptstelle gegen den Alkoholismus mit Sitz in Berlin. Sie war 1921 gegründet worden und ein Zusammenschluss der wichtigsten alkoholgegnerischen Vereinigungen (Hauschildt 1995). An der Erstellung war zudem das Deutsche Hygiene-Museum in Dresden (DHMD) beteiligt, das einen großen Teil der Exponate stellte. Das DHMD war aus der ersten Internationalen Hygiene-Ausstellung in Dresden im Jahr 1911 hervorgegangen. Anders als andere Museen sammelte es nicht vornehmlich Exponate, sondern stellte sie selbst her und verlieh oder verkaufte sie.

1 Schloßmann, Arthur und Marta Fraenkel, 1927. GE-SO-LEI: Grosse Ausstellung Düsseldorf für Gesundheitspflege soziale Fürsorge und Leibesübungen, Düsseldorf.

Die »Alkoholismus«-Sektion umfasste nur einen kleinen Bereich der GeSoLei-Ausstellung. Allerdings handelte es sich bei diesem Thema um ein Kernthema von Gesundheitsausstellungen, und die Thematik war bereits auf der ersten Internationalen Hygiene-Ausstellung ausführlich behandelt worden (Weinert 2017). Auf der GeSoLei war der Bereich in acht Abschnitte gegliedert. Sie behandelten zum einen chemisch-medizinische Aspekte, wie die Gärung und die »Alkoholnarkose«; einen weiteren Schwerpunkt bildeten zum anderen die gesetzlichen und zivilgesellschaftlichen Maßnahmen gegen den Konsum von Alkohol. Die Ausstellung bestand zu einem großen Teil aus Schautafeln wie der zitierten Quelle. Hinzu kamen Modelle, zum Beispiel das einer alkoholfreien Gaststätte, Kunstobjekte wie Gemälde und Reliefs sowie fotografische Abbildungen.

Der Zeitungsausschnitt aus der »Vossischen Zeitung« (Quelle 2) macht deutlich, dass auf der Ausstellung insgesamt eine nüchterne, vermeintlich objektive Wissensvermittlung dominierte, die mit Zahlen und Statistiken zu überzeugen versuchte. Die abgebildete Ausstellungstafel passt zur Beschreibung der »Vossischen Zeitung« als einer Statistik im »originellen« Kostüm, »um dir den Weg des Heils zu zeigen oder um dich vom Ort des Unheils zu schrecken.« Mit Zahlen und statistischen Darstellungsformen sollte eine moralisch und ökonomisch »richtige« Lebensführung vermittelt werden. Der Zeitungsausschnitt weist jedoch auf einen eigentümlichen Widerspruch hin, auf den Besucher:innen der GeSoLei stießen: Gleich am Eingang zur Ausstellung befand sich nämlich die große Halle des Deutschen Brauer-Bundes (DBB), der über die wirtschaftliche, kulturelle und auch gesundheitliche Bedeutung des Bieres ganz in seinem Sinne informierte. Die Besucher:innen wurden so mit sich diametral widersprechenden Informationen über die Bedeutung und Wirkung von Alkohol konfrontiert.

Für die Antialkoholbewegung sollte die Gesundheitsausstellung eigentlich ein Heimspiel sein. In diesem Umfeld konnte sie umfangreich über die Gefahren des Alkoholkonsums informieren. Ihre Intention war die Erziehung der Bevölkerung zur Abstinenz. Die Halle des Brauer-Bundes stellte demgegenüber eine erhebliche Konkurrenz dar. Ihre Ausstellungsfläche überstieg die der Antialkoholbewegung um ein Vielfaches. Der DBB hatte hohe Summen investiert, um die große Ausstellungsfläche zu mieten und eine repräsentative Halle zu errichten. Da die Ausstellungsorganisator:innen große Schwierigkeiten hatten, die GeSoLei zu finanzieren, kamen ihnen die Mieteinnahmen sehr gelegen. Die Alkoholgegner:innen kritisierten die Entscheidung, die Brauereivereinigung auf der Gesundheitsausstellung zuzulassen, zwar heftig, bei den Ausstellungsorganisator:innen überwogen jedoch die ökonomischen Zwänge (Weinert 2017: 62–64).

Die GeSoLei wurde so zu einer Arena des Kampfs um den Alkohol in der Weimarer Republik. Sowohl die Alkoholgegner:innen als auch seine Befürworter:innen und Produzenten hatten ihre Bedeutung als Publikumsmagnet erkannt und nutzten die Ausstellung als öffentlichkeitswirksames Kommunikationsmittel.

Die Debatte um den Alkoholkonsum in der Weimarer Republik

Die GeSoLei bildete gewissermaßen den Höhe- und Wendepunkt einer seit dem Ende des Ersten Weltkriegs kontrovers geführten Auseinandersetzung über die Stellung und Bedeutung des Alkoholkonsums. Zu Beginn der 1920er Jahre erfuhr die Antialkoholbewegung breite gesellschaftliche und politische Unterstützung. Sie verfügte im Kaiserreich zwar über deutlich mehr Mitglieder, bedeutende politische Erfolge stellten sich aber erst nach dem Ersten Weltkrieg ein (Torp 2011).

Die Folgen des Krieges spielten hierfür eine große Rolle. Er hatte zum ersten Mal seit Langem zu einer massiven Lebensmittelknappheit und zu traumatischen Hungererfahrungen geführt. Dadurch waren Lebensmittel und Ernährung zu einem hoch politisierten und emotional besetzten Konsumbereich geworden. Durch das Zwangswirtschaftssystem während und teilweise noch nach dem Krieg waren Eingriffe in den bzw. die Aushebelung des Marktes gerade im Bereich der Ernährung bereits etabliert. Zwar hatte sich gezeigt, dass das staatliche Zwangswirtschaftssystem kei-

ne funktionierende Alternative zur marktförmigen Organisation war, doch bestand in der Bevölkerung vielfach auch nach dem Krieg der Wunsch, dass der Staat gegen Versorgungsungerechtigkeiten vorgehen müsse (Geyer 1990).

Von der Zwangswirtschaft waren auch die Alkoholproduzenten betroffen. Durch die Kontingentierung von Rohstoffen war die Produktion während des Krieges stark eingeschränkt. Die Bierproduktion unterlag einer doppelten Einschränkung. Zum einen war die Produktionsmenge kontingentiert. Bei Kriegsende erhielten die Brauereien nur noch ein Zehntel der Gerstenmenge im Vergleich zu den Vorkriegsjahren. Zum anderen wurde im Laufe des Krieges der maximal erlaubte Alkoholgehalt von Bier immer weiter gesenkt, bis er am Ende und in der unmittelbaren Nachkriegszeit auf unter 1 % festgeschrieben war. Aus diesen Gründen lag der Bierkonsum am Ende des Weltkrieges bei nur einem Drittel des Vorkriegskonsums. Mit der Erlaubnis, wieder Vollbier herstellen zu dürfen, stieg der Konsum ab 1921 schnell deutlich an, lag aber auch in diesem Jahr erst bei etwa der Hälfte des Vorkriegsverbrauchs. Dieser Anstieg war dennoch ein wichtiger Katalysator für die Zunahme der Alkoholkritik.

Sie erreichte breitere gesellschaftliche und politische Schichten als vor dem Krieg. Nun sprachen sich auch die SPD und die Gewerkschaften für eine Begrenzung von Alkoholproduktion und -konsum aus. Die Alkoholkritiker waren mit einer Kombination aus ökonomischen und moralischen Argumenten erfolgreich. Am wirkmächtigsten war der Vorwurf, dass wertvolle Lebensmittelressourcen wie Getreide, Obst und Zucker »verschwendet« würden, um ein überflüssiges Genussmittel herzustellen. Damit verbunden waren vehemente Forderungen an die Regierung, regulierend in den Markt und in die Lebensmittelversorgung einzugreifen. Diese Kritik an der Alkoholproduktion hatte es vor dem Ersten Weltkrieg nicht gegeben, da Nahrungsmittel immer in ausreichender Menge verfügbar gewesen waren. So hatten etwa ostelbische Großgrundbesitzer mitunter so große Überschüsse an Getreide und Kartoffeln produziert, dass sie begannen, Branntwein herzustellen.

Das wirtschaftliche Argument kombinierten die Alkoholgegner:innen mit etablierten moralischen Kritikmustern am Alkoholkonsum, die in den Jahren nach dem Ersten Weltkrieg jedoch eine neue Virulenz erlangten. In weiten Teilen der Bevölkerung war nach dem Krieg die Wahrnehmung verbreitet, in einer »verkehrten Welt« zu leben, die durch politische, wirtschaftliche und kulturelle Unsicherheiten gekennzeichnet war (Geyer 1998). Die Kritik am Alkoholkonsum konnte an nahezu jedes akute Problem der Zeit anknüpfen und stellte den Alkohol als dessen Verursacher oder zumindest Verschärfer dar. So hieß es in einer Eingabe des Deutschen Vereins gegen den Mißbrauch geistiger Getränke an den Reichsminister für Ernährung und Landwirtschaft, Andreas Hermes (Zentrum): Die »Überschwemmung unseres Volkes mit Schnaps« führe zu »Gefahren für die Volksgesundheit, für die Volkswohlfahrt und zur Gefährdung der Ruhe und Ordnung im öffentlichen Leben«.[2] Es herrschte weitgehend die Meinung vor, dass der Handel und der Konsum von Alkohol in der aktuellen Krisenphase der Gesellschaft unmoralisch seien. Dieser Ansicht waren auch die höchsten Politiker des Landes. So riefen beispielsweise Reichspräsident Friedrich Ebert (SPD) und Reichskanzler Wilhelm Cuno (parteilos) wiederholt zur Eindämmung des Alkoholkonsums auf und machten konkrete Vorschläge, wie dies umzusetzen sei.

In dieser Debatte wurden die Stellung und Pflicht des Individuums gegenüber der Gemeinschaft verhandelt. Vermeintlich unnötige, egoistische Bedürfnisse sollten gegenüber dem Wohl der Allgemeinheit zurückgestellt werden. Die spezifische Verbindung von wirtschaftlicher und moralischer Kritik am Alkoholkonsum wird auch in den beiden Quellen deutlich.

Die alkoholkritische Stimmung der frühen 1920er Jahre fand ihren Ausdruck in einem Notgesetz, das im Februar 1923 erlassen wurde und das unter anderem auch »Preistreiberei« und »Schleichhandel« strenger bestrafte.

2 Eingabe vom 4.12.1920. Bundesarchiv (BArch) R 1501/116381: Eingaben zum Erlass gesetzlicher Maßregeln zur Bekämpfung des Missbrauchs alkoholischer Getränke,1884–1928.

Zur Verschärfung der Alkoholgesetzgebung gehörte, dass die Hürden für die Erteilung einer Schankerlaubnis erhöht wurden. Auch alkoholische Getränke an bereits Betrunkene auszuschenken, war nun verboten. Auf dieses Notgesetz geht zudem die noch heute bestehende Regelung des Jugendschutzgesetzes zurück, dass Spirituosen nicht an Jugendliche unter 18 Jahren ausgeschenkt, Bier und Wein jedoch von 16-Jährigen konsumiert werden dürfen.

Für die Alkoholproduzenten bedeutete die gegenüber dem Alkoholkonsum mehrheitlich kritische öffentliche Meinung einen radikalen Wandel im Vergleich mit der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg. Zwar hatten sie in der Vorkriegszeit begonnen, die organisierte Antialkoholbewegung ernst zu nehmen. Eine reale Gefahr stellte sie allerdings noch nicht dar, da sie mit ihren politischen Forderungen regelmäßig scheiterte. Der Deutsche Brauer-Bund hatte dennoch 1912 eine Presseabteilung gegründet, um der Öffentlichkeitsarbeit der Alkoholgegner:innen etwas entgegenzusetzen. Als Reaktion auf die zunehmend wirkmächtigere Alkoholkritik benannte er sie 1919 in »Propagandaabteilung« um; in den folgenden Jahren widmete der DBB seiner PR-Arbeit deutlich mehr Aufmerksamkeit und Ressourcen (Fabian 2022).

Sowohl die Gegner:innen als auch die Befürworter:innen argumentierten nicht mit dem individuellen Schaden bzw. Nutzen von Alkoholproduktion und -konsum, sondern beide bezogen sich auf die Gesellschaft als Ganzes. Gegner:innen betonten den Schaden, den Alkohol für die allgemeine »Volksgesundheit« hätte, wobei sozialhygienische Argumente und die wissenschaftlich weit verbreitete Auffassung, dass Alkoholabhängigkeit das Erbgut schädige, besonders wirkmächtig waren. Die Befürworter:innen hoben hingegen besonders die volkswirtschaftliche Bedeutung von Alkoholproduktion und -konsum hervor, die zahlreiche Arbeitsplätze sichern und Steuereinnahmen generieren würden. Sie machten demnach sowohl das gesamtgesellschaftliche als auch das individuelle Bedürfnis nach Alkoholproduktion und -konsum stark. Indem Schäden bzw. Nutzen nicht mehr nur den oder die Einzelne betrafen, sondern die Gemeinschaft, kam ihnen eine weitaus größere politische Bedeutung zu. Interessant sind in diesem Zusammenhang die Methoden, die sowohl Alkoholgegner:innen als auch -befürworter:innen für ihre Öffentlichkeitsarbeit verwendeten. Die Antialkoholbewegung verfügte dabei über die größere Erfahrung. Sie hatte bereits vor dem Ersten Weltkrieg zahlreiche Broschüren, Ausstellungsmaterialien und wissenschaftliche Abhandlungen veröffentlicht. Im Mittelpunkt ihrer Bemühung standen immer die Aufklärung und Erziehung der Verbraucher:innen.

Der DBB orientierte sich an seinen Gegner:innen und nahm sich vor, die Antialkoholbewegung mit ihren eigenen Methoden zu schlagen. Besonderen Wert legte er auf den Anschein von Objektivität. Dabei spielten die vermeintliche Wissenschaftlichkeit der Argumente und ihre Präsentationsform die größte Rolle (Nikolow 2001). Diese beiden Elemente fanden sich häufig in der Öffentlichkeitsarbeit beider Seiten – das hatte auch der Autor der »Vossischen Zeitung« erkannt. Dies war eine Abkehr von den gegenseitigen Angriffen und Diffamierungen, die die Öffentlichkeitsarbeit bis in die frühen 1920er Jahre geprägt hatte. Als erste hatte sich die Antialkoholbewegung auf eine objektivere und wissenschaftlichere Arbeitsweise konzentriert. Ihren Schwerpunkt bildeten bereits vor dem Ersten Weltkrieg Studien, die die Schädlichkeit des Alkoholkonsums wissenschaftlich zu beweisen versuchten. Die Studien machten dessen negative Folgen in ganz unterschiedlichen Bereichen wie der Zunahme von Arbeitsunfällen, längeren Reaktionszeiten und einer geringeren Ausdauer aus. Zunehmende Bedeutung fanden eugenische Argumente: Prominente Antialkoholiker:innen gehörten zu den führenden Eugeniker:innen und »Rassenhygienikern« im deutschsprachigen Raum (Spöring 2014). Sie gingen davon aus, dass übermäßiger Alkoholkonsum das Erbgut von Frauen und Männern schädige und sie diese Schäden an ihre Nachkommen vererbten. Obwohl dies nie wissenschaftlich bewiesen wurde – und dem heutigen wissenschaftlichen Kenntnisstand widerspricht – wurde es als gesicherte wissenschaftliche Erkenntnis verbreitet.

Neben der Betonung der Wissenschaftlichkeit der eigenen Aussagen vermittelten Alko-

holgegner:innen wie -befürworter:innen in ihren Materialien soziale Ordnungsvorstellungen. Bierproduzenten betonten den Nährwert und den gemeinschaftlichen Aspekt des Biertrinkens. Für sie war Bier Bestandteil eines gesunden und sozialen Lebens. Die Ausstellungstafel (Quelle 1) vermittelt dagegen die sozialen Ordnungsvorstellungen der Antialkoholbewegung. Die Abbildungen zeigen zwei unterschiedliche Lebensstile, wobei »Abstinente« eindeutig das »bessere« und »richtige« Leben zu führen scheinen. Das bedeutete nicht Konsumverzicht und ein asketisches Leben; vielmehr eröffnete der Verzicht auf Alkohol gerade mehr und höherwertige Konsummöglichkeiten. Am Beispiel des Umgangs mit Alkohol wurden auch hier wieder Fragen von Soziabilität und Gemeinschaft, die Pflicht zu einer gesunden, den »Volkskörper« und das Gesundheitssystem nicht belastenden Lebensführung sowie legitime und illegitime Konsumbedürfnisse verhandelt.

Die Öffentlichkeitsarbeit der Alkoholgegner:innen und -befürworter:innen war in hohem Maße aufeinander bezogen. Wie der Beitrag der »Vossischen Zeitung« zeigt, entwarfen sie mitunter sogar Informationsmaterialien, die Behauptungen der jeweils anderen Seite konkret widerlegen sollten. In der Ausstellungstafel nahmen die Alkoholgegner:innen auf eines der wichtigsten Argumente der Befürworter:innen Bezug, argumentierten jedoch genau entgegengesetzt: Der Verzicht auf Alkohol würde die Wirtschaft positiv beeinflussen, da weniger Geld an ein schlechtes Konsumgut »verschwendet« und stattdessen in »gute« Konsumgüter investiert würde (→Stahl).

Ein häufiger Vorwurf der Alkoholproduzenten an die Adresse ihrer Gegner:innen war, sie würden den Konsument:innen Genuss und Lebensfreude versagen. Dies taten sie in der Ausstellungstafel gerade nicht, wobei allerdings ihre Vorstellungen vom »guten« Leben in hohem Maße auf traditionellen bürgerlichen Tugenden und Werten beruhten. Lesen und Musizieren in der Freizeit gehörten ebenso dazu wie zukunftsorientiertes Handeln durch »Erziehung, Versicherung & Ähnliches«. Dies wirft ein Licht auf den sozio-kulturellen Hintergrund der aktiven Alkoholgegner:innen. Die Antialkoholbewegung war in hohem Maße eine bildungsbürgerliche Bewegung, in der Frauen stark vertreten waren. Insbesondere Lehrer:innen, Ärzt:innen und Pastoren waren überproportional repräsentiert (Schaller 2009). Auf der Schautafel kommt dementsprechend auch ein Klassengegensatz zwischen Bürgertum und Arbeiterklasse und ihren vermuteten Lebensweisen zum Ausdruck. Die Antialkoholerziehung zielte auf die Disziplinierung Letzterer ab. Während »Abstinente« nach einem bildungsbürgerlichen Ideal zu leben scheinen, lassen sich in der Quelle 1 im vermeintlichen Lebensstil von »Trinkern« Konsumpraktiken der Arbeiterschicht erkennen. Die bürgerliche Antialkoholbewegung hatte bereits im Kaiserreich eine deutlich gegen den Lebensstil von Arbeiter:innen gerichtete Stoßrichtung. Versuche, das Trinken am Arbeitsplatz einzudämmen, und die Kritik an Eckkneipen zielten darauf ab, regulierend in den Arbeitsalltag und die Freizeitgestaltung einzugreifen. Die SPD sprach sich deshalb vor dem Ersten Weltkrieg vehement gegen die Forderungen der Alkoholkritiker:innen aus, weil sie darin auch einen Angriff auf die politische Kultur der Arbeiterklasse sah, da Versammlungen der Sozialdemokrat:innen zumeist in Kneipen und Schankstätten stattfanden (Roberts 1984).

Vom späten 19. Jahrhundert bis zum Ersten Weltkrieg wandelten sich die Trinkpraktiken sukzessive. Mit dem Vordringen der Industrialisierung ging der Konsum am Arbeitsplatz zurück und verlagerte sich in die freie Zeit nach der Arbeit. Zwar gab es regionale Regelungen im Umgang mit Alkohol. Initiativen zu einer reichsweit einheitlichen Alkoholgesetzgebung versandeten jedoch (Tappe 1994). Eine breite öffentliche Debatte um die Bedeutung und den Umgang mit Alkohol in der deutschen Gesellschaft fand erst in den 1920er Jahren statt. Der Kampf um den Alkohol befand sich Mitte des Jahrzehnts auf einem Höhepunkt, als Alkoholgegner:innen und -befürworter:innen für beziehungsweise gegen das Gemeindebestimmungsrecht (GBR) agitierten: Dieses hätte Gemeinden und Bezirken erlaubt, eigenständig zu entscheiden, ob sie »trocken« oder »nass« sein wollten. Auf Antrag eines Fünftels der erwachsenen Ge-

meindemitglieder sollte darüber abgestimmt werden, ob in der Gemeinde weiterhin Alkohol ausgeschenkt werden dürfe. Die Hürden für einen Erfolg einer solchen Abstimmung waren jedoch hoch angesetzt. Es musste sich 3/4 der Wahlberechtigten beteiligen und eine 2/3-Mehrheit zustande kommen. Nur dann hätte der Alkoholausschank in der Gemeinde verboten werden dürfen.

1925 war der Gesetzesvorschlag bereits einmal im Reichstag abgelehnt worden. Der Präsenz der Alkoholgegner:innen und -befürworter:innen auf der GeSoLei 1926 kam daher große Bedeutung zu, da parallel zur Laufzeit der Ausstellung erneut im Reichstag darüber abgestimmt wurde. Deutlicher als im Vorjahr wurde das Gesetzesprojekt jedoch abgelehnt (Torp 2011: 266 f.). Das Momentum der Antialkoholbewegung der frühen 1920er Jahre war vorbei. Mit dem Schankstättengesetz von 1930 wurden weitgehend die Bestimmungen des Notgesetzes von 1923 in einem eigenen Gesetz festgehalten, womit eine Debatte, die die Weimarer Republik seit ihrer Gründung begleitete, ein Ende fand.

Die Symbiose von Ökonomie und Moral und ihre Verwissenschaftlichung

Der Konsum von Genussmitteln war historisch immer umstritten. Die Haltung gegenüber einzelnen pyschoaktiven Substanzen wie Alkohol, Tabak, Kaffee und Tee war historisch wandelbar. Sie galten zu bestimmten Zeitpunkten als Luxusgüter, als Genuss- und Suchtmittel oder als alles zugleich. (Hengartner/Merki 2001; Schivelbusch 1990). Allerdings bestand ein konfliktreiches Verhältnis zwischen moralischen und wirtschaftlichen Aspekten ihres Konsums. Dies lag auch an ihrer pharmakologischen Wirkung auf den menschlichen Körper: Der Konsum von Genussmitteln kann anregend oder beruhigend wirken; einige Substanzen können abhängig machen oder zu Kontrollverlust führen. Ihr Konsum unterlag deshalb immer Kontroll- und Disziplinierungsversuchen vonseiten der Herrschenden. Da es sich bei Genussmitteln nicht um lebensnotwendige Güter handelt, stellten sie für die Regierenden jedoch immer auch eine lukrative Einnahmequelle dar, weil sie mit hohen Zöllen und Steuern – mitunter mit expliziten Luxussteuern – belegt oder gar als staatliches Monopol organisiert werden konnten (Branntwein, Tabak oder Lotterien). Ihre Produktion und Distribution waren zudem bedeutende Wirtschaftsfaktoren (Kümin 2020).

Der Konsum von Genussmitteln unterlag deshalb stets gesellschaftlichen Aushandlungsprozessen, bei denen Moralisierungsstrategien sowie die Betonung wirtschaftlicher Aspekte zugleich einander entgegenstanden und miteinander verflochten waren. Dabei handelte es sich in erster Linie um Kommunikationsprozesse (Luhmann 2008). Die Argumente standen sich dabei zumeist antagonistisch gegenüber. Dass die Positionen so unversöhnlich schienen, lag auch darin begründet, dass Debatten über Genussmittel immer auch Aushandlungsprozesse über soziale Ordnungsvorstellungen waren. Sie waren zudem Verhandlungen über die richtige Lebensführung und hatten erzieherischen, mitunter disziplinierenden Charakter. Niklas Luhmann hat betont, dass Konflikte, bei denen es auch um nichtkomplementäre Moralvorstellungen geht, sich schnell zuspitzen und in unversöhnlichen Positionen münden können, bei denen es eher darum geht, der anderen Seite zu schaden, als die eigenen Ziele zu erreichen (Luhmann 2008: 111 f.). Moral und Wirtschaft wurden, wenn es um Alkohol ging, lange Zeit als sich gegenseitig Ausschließendes gesehen. Moral wurde, zumindest von den Alkoholkritiker:innen, bis ins frühe 20. Jahrhundert als etwas Externes propagiert, das von außen in das Wirtschaftssystem hineingebracht werden musste.

Die Öffentlichkeitsarbeit beider Seiten in den 1920er Jahren wirft hingegen ein Licht auf spezifische und sich wandelnde Kommunikationsstrategien im Sprechen über Ökonomie und Moral im 20. Jahrhundert. So waren die Argumente der Befürworter:innen und Gegner:innen besonders wirkungsvoll, wenn Moral und Ökonomie gerade nicht als sich gegenseitig ausschließend, sondern als komplementär dargestellt wurden. Dies war zum Beispiel der Fall bei der breitenwirksamen Alkoholkritik in den frühen 1920er Jahren. Gerade die Kombination aus wirtschaftlichen Argumenten (Ver-

schwendung von Lebensmitteln) und dem moralischen Argument, dass es dekadent sei, in Krisenzeiten Alkohol zu trinken, fand in breiten Bevölkerungskreisen Zustimmung.

Auch in der oben abgebildeten Ausstellungstafel werden Ökonomie und Moral nicht als sich gegenseitig ausschließend dargestellt, vielmehr erscheint der moralisch richtige Konsum gleichzeitig als der wirtschaftlichere – im Sinne von Sparsamkeit ebenso wie im Sinne einer guten Lebensführung. Die Alkoholproduzenten argumentierten ähnlich, auch sie kombinierten in ihrer öffentlichen Kommunikation beide Elemente. Sie betonten etwa ihre Rolle als verantwortungsvolle Unternehmen, die mäßiges statt übermäßiges Trinken bewarben und auf die Gesundheitsschäden hinwiesen, die durch übermäßigen Alkoholkonsum Einzelner entstünden. Dies lässt sich auch bei heutigen Alkoholproduzenten sehen, die auf ihren Produkten Warnungen vor übermäßigem Trinken veröffentlichen. Beide Seiten versuchten so den vermeintlichen Gegensatz zwischen einer Pflicht zum gesunden Leben und dem Erfüllen von Konsumbedürfnissen auf jeweils eigene Weise aufzulösen.

Eine zweite Strategie beim Sprechen über Moral und Ökonomie war die Verwissenschaftlichung. Moralische und damit in hohem Maße normativ aufgeladene Argumente wurden immer weniger als solche präsentiert. Stattdessen wurden sie als vermeintlich objektive, wissenschaftliche Befunde dargestellt. Sprechen über Ökonomie und Moral musste demnach wissenschaftlich und objektiv sein, um glaubwürdig zu sein. Die »Verwissenschaftlichung des Sozialen« (Raphael 1996) war ein generelles Phänomen der Moderne. Bei moralisch hoch aufgeladenen Themen wie Genuss- bzw. Suchtmitteln, deren Wirkung zwar individuell ist, deren Konsum aber als soziales Problem wahrgenommen werden kann, wird diese Tendenz besonders deutlich. Der Rekurs auf vermeintlich wissenschaftlich gesicherte Daten und Erkenntnisse war insbesondere bei wohlfahrtsstaatlichen Akteur:innen ausgeprägt, wozu auch die Antialkoholbewegung gehörte. Sie hatte bis zum späten 19. Jahrhundert in erster Linie moralisch und religiös argumentiert. Häufig wurde das Leiden von Frauen und Kindern unter betrunkenen Ehemännern und Vätern in drastischen Bildern dargestellt. Diese Argumentation verschwand nach dem Ersten Weltkrieg nicht völlig, aber sie trat deutlich hinter Materialien wie die Ausstellungstafel der GeSoLei 1926 zurück. Sie vermittelte höchst normative Botschaften, allerdings mit einem vermeintlich wissenschaftlichen und sozialpolitischen Fundament. Lutz Raphael betont deshalb »die Funktion der Humanwissenschaften als Religionsersatz und Gegenreligion« (Raphael 1996: 183).

Diese beiden Strategien: die Verwissenschaftlichung normativer Argumente und die Betonung der Symbiose moralischer und ökonomischer Aspekte, lassen sich als allgemeine Strategien im Sprechen über Moral und Ökonomie im 20. Jahrhundert ausmachen. Sie wurden von Akteur:innen angewandt, die sich dezidiert als moralische Akteur:innen verstanden wie die Antialkoholbewegung, aber auch von Vertreter:innen des fairen Handels (→ Möckel, Kaffee). Mit denselben Strategien arbeiteten im 20. und 21. Jahrhundert jedoch auch die Alkoholproduzenten, sowie andere moralisch in der Kritik stehende Unternehmen, beispielsweise Tabakproduzenten oder Hersteller von umwelt- und klimaschädlichen Produkten. Erkenntnisse, die durch einen wissenschaftlichen Konsens legitimiert sind, versuchen sie durch eigens in Auftrag gegebene Studien infrage zu stellen und so Zweifel zu säen (Oreskes und Conway, 2010). Auch in diesen Fällen werden moralische und soziale Ordnungsvorstellungen wie Solidarität sowie Bedürfnisse und Pflichten des Individuums verhandelt.

Literatur

Fabian, Sina, 2022. Between Criticism and Innovation. Beer and Public Relations in the Weimar Republic. In: Moritz Föllmer und Pamela Swett (Hg.). Reshaping Capitalism in Weimar and Nazi Germany. Cambridge: Cambridge University Press, 183–207.

Geyer, Martin H., 1990. Teuerungsprotest, Konsumpolitik und soziale Gerechtigkeit während der Inflation: München 1920–1923. Archiv für Sozialgeschichte 30 (1990), 181–215.

Geyer, Martin H., 1998. Verkehrte Welt. Revolution, Inflation und Moderne, München 1914–1924. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Hauschildt, Elke, 1995. Auf den richtigen Weg zwingen … Trinkerfürsorge 1922 bis 1945. Freiburg i. Br.: Lambertus.

Hengartner, Thomas und Christoph M. Merki, 2001). Für eine Geschichte der Genussmittel. In: dies. (Hg.). Genussmittel. Eine Kulturgeschichte. Frankfurt a. M.: Insel, 9–26.

Kümin, Beat, 2020. Wirtshäuser auf dem Prüfstand. Zur sozialen Ambivalenz öffentlicher Trinkkulturen in der Frühen Neuzeit. Historische Anthropologie 28 (2020), no. 2, 229–249.

Luhmann, Niklas, 2008. Soziologie der Moral. In: ders. Die Moral der Gesellschaft. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 56–162.

Nikolow, Sybilla, 2001. Der statistische Blick auf Krankheit und Gesundheit. »Kurvenlandschaften« in Gesundheitsausstellungen am Beginn des 20. Jahrhunderts in Deutschland. In: Ute Gerhard, Jürgen Link und Ernst Schulte-Holtey (Hg.). Infografiken, Medien, Normalisierung. Zur Kartografie politisch-sozialer Landschaften. Heidelberg: Synchron, 223–241.

Oreskes, Naomi und Erik M. Conway, 2010. Merchants of Doubt. How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Climate Change. New York: Bloomsbury Press.

Raphael, Lutz, 1996. Die Verwissenschaftlichung des Sozialen als methodische und konzeptionelle Herausforderung für eine Sozialgeschichte des 20. Jahrhunderts. Geschichte und Gesellschaft 22 (1996), no. 2, 165–193.

Roberts, James S., 1984. Drink, Temperance and the Working Class in Nineteenth Century Germany. Boston: Allen & Unwin.

Schaller, Sabine, 2009. Kampf dem Alkohol. Weibliches Selbstverständnis und Engagement in der deutschen alkoholgegnerischen Bewegung (1883–1933). Freiburg i. Br.: Fördergemeinschaft wissenschaftlicher Publikationen von Frauen.

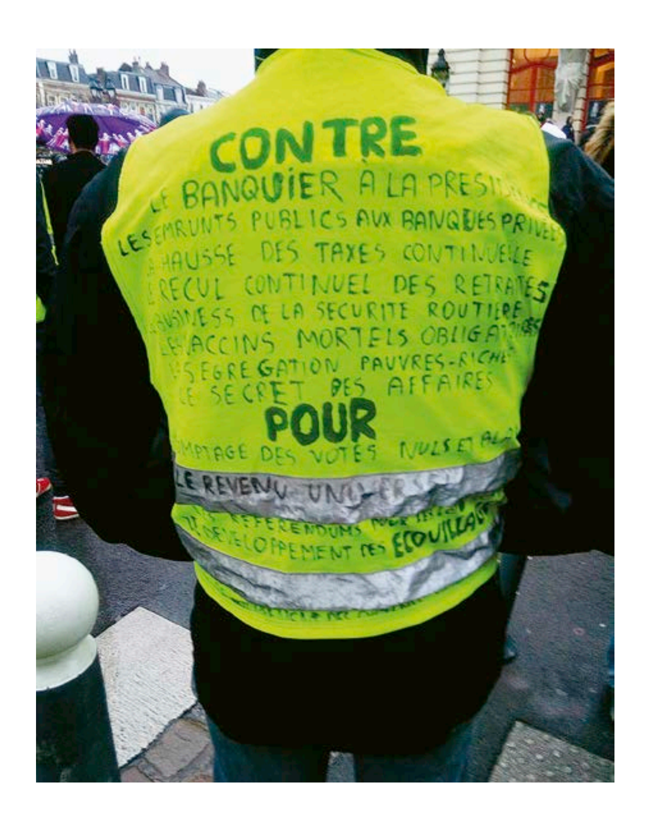
Schivelbusch, Wolfgang, 1990. Das Paradies, der Geschmack und die Vernunft. Eine Geschichte der Genußmittel. Frankfurt a. M.: Fischer Taschenbuchverlag.

Spöring, Franceso, 2014. »Du musst Apostel der Wahrheit werden«: Auguste Forel und der sozialhygienische Antialkoholdiskurs, 1886–1931. In: Judith Grosse, Francesco Spöring und Jana Tschurenev (Hg.). Biopolitik und Sittlichkeitsreform. Kampagnen gegen Alkohol, Drogen und Prostitution 1880–1950. Frankfurt a. M., New York: Campus, 111–144.

Tappe, Heinrich, 1994. Auf dem Weg zur modernen Alkoholkultur. Alkoholproduktion, Trinkverhalten und Temperenzbewegung in Deutschland vom frühen 19. Jahrhundert bis zum Ersten Weltkrieg. Stuttgart: Steiner.

Torp, Claudius, 2011. Konsum und Politik in der Weimarer Republik. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Weinert, Sebastian, 2017. Der Körper im Blick. Gesundheitsausstellungen vom späten Kaiserreich bis zum Nationalsozialismus. Berlin: De Gruyter Oldenbourg.



CONTRE
le banquier à la présidence
les em[p]runts publics aux banques privées
la hausse des taxes continuelle
le recul continuel des retraites
le business de la sécurité routière

les vaccins mortels obligatoires
la ségrégation pauvres-riches
le secret des affaires

POUR
[le co]mptage des votes nuls et bla[ncs]

le revenu universel

les référendums pour les [unleserlich]
le développement des écovillage[s]
[unleserlich]

GEGEN
den Banker im Präsidentenpalast
öffentliche Anleihen bei privaten Banken
die dauernde Erhöhung der Steuern
den dauernden Wertverlust der Renten
das Geschäft mit der Straßenverkehrssicherheit
die tödlichen Pflichtimpfungen
die Trennung Arme-Reiche
das Geschäftsgeheimnis

FÜR
die Auszählung der ungültigen und leeren Stimmzettel
das universale [bedingungslose Grund-]Einkommen
Volksabstimmungen für [unleserlich]
Die Entwicklung von Ökodörfern
[unleserlich]

Quelle 1: Gilet jaune, Lille, Samstag, 8.12.2018 (»Acte 4«), Wikimedia Commons, Fotograf: RP87 (eigenes Werk), Lizenz CC BY-SA (https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0), https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=76163749.

Liberté **aléatoire …**
Égalité **dérisoire …**
Fraternité **espoir …**
Que reste-t-il des droits de l'homme ?
Les hommes naissent et demeurent [égaux]

Willkürliche Freiheit …
Läppische Gleichheit …
Brüderlichkeit **Hoffnung …**
Was bleibt von den Menschenrechten?
Die Menschen werden [gleich] geboren und bleiben es



Quelle 2: Gilet jaune, Paris, place de la Nation, 4. 5. 2019 (»Acte 25«), Wikimedia Commons, Fotograf Thomon (eigenes Werk), Lizenz CC BY-SA 4.0 (https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0) : https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=78746724..

Jürgen Finger

Gerechtigkeit, Republik und Demokratie

Die Gilets jaunes in Frankreich 2018/19

Gemeinschaft: Solidarität, Gleichheit, Teilhabe
Bedürfnis: Mangel, Konsum
Entfaltung: Freiheit
Verdienst: Profit, Lohn, Arbeit

Seit Sommer 2008 gilt in Frankreich die Pflicht, in jedem Kraftfahrzeug eine reflektierende Warnweste mitzuführen.[1] Niemand rechnete damit, dass dieses Objekt über seine unmittelbare Warnfunktion hinaus kulturelle Bedeutung erlangen könnte. Zehn Jahre später jedoch wurde die Warnweste zum Erkennungszeichen einer Protestbewegung, die in kürzester Zeit in ganz Frankreich und – in geringerem Maße – in seinen Nachbarländern Verbreitung fand. Der günstige, meist aus gelbem Stoff gefertigte Gegenstand besaß einen hohen Wiedererkennungswert und wurde metonymisch zur Bezeichnung seiner Träger und Trägerinnen: »Die« *Gilets jaunes*, die Gelbwesten, begannen im Spätsommer 2018, sich in den sozialen Medien und an ihren Wohn- und Arbeitsorten zu mobilisieren. Die Kombination von lokaler und digitaler Verankerung begründete zusammen mit der frühen Medialisierung die überraschende Stärke der Mobilisierung im ganzen Land.

Am 17. November 2018, einem Samstag, besetzten in ganz Frankreich Menschen in Gelbwesten Kreisverkehre, Zufahrten zu Gewerbegebieten und die Parkplätze der großen Supermärkte außerhalb der Stadtzentren – sie blockierten quasi ihr eigenes Lebensumfeld. Sie versperrten auch neuralgische Punkte an den Transitwegen zwischen Peripherie und Zentren: Autobahnzubringer und Mautstationen (deren kostenlose Öffnung sie in einigen Fällen erzwangen), und blockierten so den Personen- und Warenverkehr. Andere demonstrierten in Paris und anderen Großstädten – und trugen damit ihren Protest in die politischen und wirtschaftlichen Zentren. Dabei agierten sie außerhalb der eingespielten legalen Formen des Demonstrationsrechts: ohne polizeiliche Anmeldung, ohne Ordnungsdienst, ohne Lautsprecherwagen und Bühne, ohne geschlossenen Demonstrationszug. Und sie wählten nicht die üblichen Orte des Protests, etwa die klassische Demonstrationsroute von République über Bastille bis Nation, sondern sie suchten die Orte der Macht auf: im Westen, auf den Champs-Élysées, in der Nähe von Präsidentenpalast und Ministerien (Dole & Pornet 2020; Lussault 2019). Je nach Zählung nahmen zwischen 287.000 und 1,3 Millionen Menschen an dieser ersten landesweiten Aktion teil. Der Anteil der Frauen war hoch, gerade an den Kreisverkehren hatten manche von ihnen oft Führungsrollen übernommen. Einige Gelbwesten waren zuvor schon politisch, gewerkschaftlich oder in Vereinen aktiv gewesen, doch mobilisierten sich gerade zu Beginn viele Menschen, die noch nie zuvor demonstriert hatten (Collectif d'enquête sur les Gilets jaunes u. a. 2019: 880, 883–887; Leclerc u. a. 2018).

Der konkrete Anlass ihrer Aktionen waren die Erhöhung der CO2-Steuer und die Angleichung der bisher begünstigten Besteuerung

1 Ich danke Zoé Kergomard, Zürich, sowie den Teilnehmenden des Internen Seminars des Deutschen Historischen Instituts Paris für Diskussion und Hinweise zu diesem Text.

von Diesel an jene von Benzin. Doch die Ursachen lagen tiefer. Die Gelbwesten stellten die Gerechtigkeit der Verteilung von Lasten und Chancen in der französischen Republik infrage, die Rolle des Staates als Organisator dieser Verteilung und die Legitimität und Funktionsfähigkeit der politischen Institutionen.

Die Blockaden blieben keine einmalige Aktion: Tausende *gilets jaunes* richteten sich unter der Woche auf den Kreisverkehren ein, darunter auch Rentner:innen und Arbeitslose; Berufstätige und Selbstständige gesellten sich oft abends dazu. An den Samstagen strömten sie erneut in die Stadtzentren und nach Paris. Schnell bürgerte sich für die samstäglichen Höhepunkte des Protestgeschehens die Zählung in Theaterakten ein. Der 17. November 2018 war der »Acte 1«, der erste Akt einer dezentralen Bewegung, die bewusst auf hierarchische Strukturen verzichtete.

Die gelbe Warnweste wurde 2018 zum Erkennungszeichen dieser sozialen Bewegung. Die oben abgebildeten Warnwesten (Quellen 1 und 2) sind erste Anhaltspunkte, um sich dieser Bewegung anzunähern, die kein offizielles Programm besaß, deren Forderungen aber kohärenter waren, als Medien und Kommentator:innen manchmal glauben ließen. Adressat der Forderungen waren nicht Parteien oder Politiker:innen, sondern: *l'État*, der Staat, verkörpert in der Person des Präsidenten, an den paradoxerweise viele Protestierende trotz Enttäuschungen hohe moralische Erwartungen hatten. Das einigende Band der Forderungen war die Frage nach der Gerechtigkeit in der französischen Republik.

Das Kleidungsstück macht die Aktivist:innen

Die Nutzung von Kleidung und Kleidungsstilen in politischen Protesten hat eine weit zurückreichende Tradition. Dennoch gehört es nicht zum Alltagsgeschäft von Historiker:innen, sie als historische Quelle zu nutzen. Archäologie, Ethnologie und Kulturwissenschaften machen Kleidung zum Untersuchungsobjekt für Fragen der Modegeschichte und Textiltechnik, der Transportwege und Handelsbeziehungen, der Alltagskultur und kulturellen Bedeutungen (Bönsch, 2011). Die Geschichtswissenschaft interessiert sich dagegen seltener für das einzelne Objekt als für die Diskurse, die sich an eine bestimmte Art von Kleidung anlagern, also für deren symbolische Dimension: die *sans-culottes*, die langen Hosen einer radikalen Gruppe von Revolutionären in Frankreich 1789; der bürgerliche Kleidungsstil von Frauen und Männern im 19. Jahrhundert; die weibliche Reformkleidung um 1900 als Reaktion darauf; Jeans, Minirock und Bikini als Indikatoren für den Wandel von Geschlechterbeziehungen seit Anfang der 1960er Jahre; oder eben die Gelbweste.

Dieser triviale Gegenstand wurde in zweifacher Weise zum Bedeutungsträger. Die Warnweste signalisierte (und signalisiert) erstens Zugehörigkeit zu einer sozialen Bewegung. Mit ihr zeigten Menschen, dass sie sich mit dem Protest identifizierten. Wer samstags von der Polizei mit einer Gelbweste aufgegriffen wurde, wollte offenbar zu einer unangemeldeten Demonstration und wurde am Betreten symbolischer Orte wie der Champs-Élysées gehindert. Wer sich solidarisieren wollte, legte die gelbe Weste gut sichtbar ins Auto. Wer dagegen *nicht* mit der Bewegung assoziiert werden wollte, besorgte sich eine orangene Weste.

Doch der *gilet jaune* wurde noch in einer zweiten, sehr viel direkteren Weise zum Bedeutungsträger: als Schriftträger und günstiger Beschreibstoff, auf dem die Protestierenden ihre Überzeugungen kundtaten. Die erste der beiden abgebildeten Warnwesten ist ein Beispiel dafür (Quelle 1).[2] Sie wurde von einem nicht namentlich bekannten Mann beim »Acte 4« getragen, also bei der samstäglichen Demonstration am 8. Dezember 2018, und zwar in der nordfranzösischen Stadt Lille. An diesem Tag schlossen sich dort etwa 1500 Gelbwesten dem landesweit stattfindenden »Marsch für das Klima« an, der in Lille weitere 3000 Personen mobilisierte. Sie signalisierten

2 Im Medienbereich der Online-Enzyklopädie Wikipedia wurden zahlreiche Demonstrationen dokumentiert: https://commons.wikimedia.org/w/index.php?search=Gelbwesten&title=Special:MediaSearch&go=Go&type=image. Soweit nicht anders angegeben, wurden alle Internetseiten zuletzt am 14.10.2021 geprüft.

damit, dass ihre Opposition gegen die Erhöhung der Dieselpreise nicht als grundsätzliche Ablehnung des Klimaschutzes missverstanden werden sollte. Schon eine Onlinepetition, in der sich Priscillia Ludosky, Eigentümerin eines kleinen Online-Kosmetikvertriebs, gegen steigende Mobilitätskosten gewandt hatte und die bis 1. April 2020 insgesamt 1,25 Mio. Unterschriften erhielt, beinhaltete zugleich Vorschläge für eine alternative Klimaschutzpolitik.[3]

Auf seiner Weste formulierte der Träger einige subjektiv als wichtig empfundene Punkte wie die Ablehnung von Pflichtimpfungen oder die Förderung nachhaltig wirtschaftender Ökosiedlungen (*écovillages*). Diese Punkte mochten in der Bewegung eher randständig gewesen sein, doch viele andere Forderungen deckten sich mit einem Kernbereich von Themen, wie man sie auch in anderen Quellen finden kann: In den sozialen Medien zirkulierten Verhaltensregeln wie die »Neun Gebote der Gelbwesten«[4] und umfangreiche Forderungskataloge wie die völlig inoffizielle »Offizielle Charta der Gelbwesten«[5]. Die größte Verbreitung fand eine Liste von 42 Forderungen, deren Autor:innen unbekannt sind und die seit Ende November 2018 vielfach zustimmend in den sozialen Medien geteilt wurden.[6] Ein formales Programm existierte zwar nie – konnte es auch nicht in einer dezentralen Bewegung ohne Vertretungsstrukturen –, aber über vieles waren sich die Gelbwesten ohnehin einig, sie etablierten auf informelle, aber nicht weniger wirkungsvolle Weise ihre Forderungen: Durch massenhaftes »Liken«, Kommentieren und Teilen in den sozialen Medien und durch Diskussionen an den Kreisverkehren stellten sie Konsens her.

Schwer einzuordnen: Reaktionen und Umfeld

Die dezentrale Koordination der Bewegung über die sozialen Netze und die Solidarisierung vor Ort stehen in sonderbarem Gegensatz zur anfänglichen Sprachlosigkeit der etablierten und meist zentralistisch organisierten Institutionen der Zivilgesellschaft. So taten sich etwa Gewerkschaften und Parteien lange schwer mit der Solidarisierung. Einerseits wehrten die Gelbwesten Versuche der Indienstnahme ab und verweigerten das Zeigen von Symbolen und Fahnen der klassischen *intermédiaires*, der zivilgesellschaftlichen Mittlerorganisationen: Repräsentation durch und in Institutionen war gerade nicht, was die Gelbwesten wollten – selbst intern war immer umstritten, ob es herausgehobene Sprecher:innen für die Kommunikation nach außen geben sollte. Zugleich waren Inhalte, Ziele und Formen des Protests oft nicht kompatibel mit den verhandlungsorientierten Praktiken der Sozialpartner, die aus Unsicherheit über die politische Ausrichtung der Bewegung lange zögerten, zu große Nähe zu zeigen (Yon 2019). Die katholische Kirche teilte zwar die Diagnose einer tiefgreifenden gesellschaftlichen und moralischen Krise, solidarisierte sich aber nicht offen, sondern rief zum Dialog auf und verwies auf die kirchliche Soziallehre.[7] Nur einzelne Priester zeigten offen ihre Verbundenheit: So empfingen am 8. Dezember 2018 in Lille auch Mitglieder

3 Ludosky, Priscillia (2020) Pour une baisse des prix du carburant à la pompe! Petition auf: change.org. https://www.change.org/p/pour-une-baisse-des-prix-%C3%A0-la-pompe-essence-diesel.

4 »Les 9 commandements du parfait Gilet jaune«, L'Ardennais, 15.11.2018. https://www.lardennais.fr/id12409/article/2018-11-15/les-9-commandements-du-parfait-gilet-jaune.

5 Facebook-Gruppe »Charte des Gilets jaunes« (gegründet 2018, letzter Eintrag 2019). https://www.facebook.com/Charte-des-gilets-jaunes-756772671347085/; Poireault, Kevin, 2018. D'où vient la nouvelle charte des gilets jaunes demandant le Frexit?, 22.12.2018. https://www.liberation.fr/checknews/2018/12/12/d-ou-vient-la-nouvelle-charte-des-gilets-jaunes-demandant-le-frexit_1697304.

6 Vgl. als einen der frühesten Nachweise diese als PDF hinterlegte Datei: Lehut, Thibault, 2018. Les Gilets jaunes publient une liste de revendications, 29.12.2018. https://www.francebleu.fr/infos/societe/document-la-liste-des-revendications-des-gilets-jaunes-1543486527.

7 Erklärung des Ständigen Rats der Konferenz der Bischöfe Frankreichs: »Appel aux catholiques de France et à nos concitoyens«, 11.12.2018, https://eglise.catholique.fr/wp-content/uploads/sites/2/2018/12/2018-12-11_Appel-aux-catholiques-de-France-et-a-nos-concitoyens_V3.pdf.

der Kirchengemeinde Sacré-Cœur zusammen mit ihrem Pfarrer – in Albe, Stola und Gelbweste – den Protestzug. Und in der etwa 40 km entfernten Stadt Somain (Nord) feierte der Arbeiterpriester Joseph Nurchi in der Nacht zum 25. Dezember auf einem Kreisverkehr vor den Toren der Stadt die Mitternachtsmesse.[8]

Solche Akte der Solidarisierung haben gerade in der Region um Lille eine längere Tradition, da die Region seit den 1960er Jahren unter Deindustrialisierung und Arbeitsplatzabbau leidet. So lässt sich in der Stadt Lille, dem umgebenden Departement Nord und der Region Hauts-de-France besonders gut der soziale und politische Kontext verdeutlichen, in dem die Proteste ihren Anfang nahmen. Die Arbeitslosenquote im Departement gehörte 2018 mit 11,9 Prozent zu den höchsten im Land, ebenso die Quote der Jugendarbeitslosigkeit (26,9 Prozent der 15- bis 24-Jährigen).[9] Mit einer Armutsquote von 19,2 Prozent ist der Nord eines der ärmsten Departements Frankreichs, abgesehen von einigen stark agrarisch geprägten Departements und nur noch übertroffen von Seine-Saint Denis im Norden von Paris (28,6 %), Martinique (29,8 %) sowie La Réunion (39,0 %), wo anlässlich der Gelbwestenbewegung erneut Proteste gegen die ökonomische und soziale Dauerkrise aufflammten und in eine zweiwöchige Totalblockade der Insel mündeten.[10] In anderen Regionen Frankreichs mochte die soziale Misere nicht so ausgeprägt gewesen sein, die Herausforderungen waren aber ähnlich: Sicherung des Lebensunterhalts, unzureichende politische Repräsentation und mangelnde Zukunftsperspektiven.

Die Bewegung setzte sich deshalb auch im Jahr 2019 in Lille und im ganzen Land fort – die Teilnehmerzahlen sanken allerdings seit dem ersten »Akt« stetig. Auch das soziale und ideologische Profil der Bewegung änderte sich: Ein Teil der ursprünglichen Massenbasis ging 2019 verloren; anfangs prägende Figuren zogen sich zurück; neue Akteur:innen verschoben die politischen Schwerpunkte nach links, sodass in fünf *Assemblées des assemblées*, basisdemokratischen Versammlungen mit imperativem Mandat, antikapitalistische und ökologische Positionen zu dominieren begannen.[11] Die von manchen erhoffte *convergence des luttes*, ein Zusammenfließen mit anderen Protestanliegen (Antikapitalismus, Antirassismus, Wohnungsnot und Obdachlosigkeit, Ökologie und Klima) oder eine Überwindung der Konfrontation »linker« und »rechter« Themen blieb bis auf wenige Ausnahmen aus oder hatte Schlagwortcharakter: »Fin du mois, fin du monde, même combat!« – Ende des Monats, Ende der Welt, derselbe Kampf! Hoffnungen, hier würde sich eine antikapitalistische Massenbewegung formieren, wurden enttäuscht (Yon, 2019; dagegen optimistisch: Schmid, 2019).

Viele Gelbwesten der ersten Stunde sahen diese Verschiebung ohnehin kritisch, sie hatten lange darauf beharrt, weder links noch rechts zu sein. Die Ergebnisse von Befragungen waren uneindeutig: Tendenziell waren die Anhänger des rechtsextremen Rassemblement national (früher: Front national) von Marine Le Pen, die linksextreme France insoumise von Jean-Luc Mélenchon, aber auch die bürgerliche Rechte überrepräsentiert, sowohl unter den Teilnehmer:innen als auch unter den Sympathisant:innen (Collectif d'enquête sur les Gilets jaunes u. a. 2019; Collectif Quantité criti-

8 À Lille, les gilets jaunes ont rejoint les participants à la marche pour le climat, in: France bleue/Nord, 8.12.2018, https://www.francebleu.fr/infos/climat-environnement/a-lille-les-gilets-jaunes-ont-rejoint-les-participants-a-la-marche-pour-le-climat-1544292473; Gilets jaunes: à Somain, un prêtre a célébré une messe de Noël sur un rond-point, in: France 3 Régions/Hauts-de-France, 25.12.2018, URL: https://france3-regions.francetvinfo.fr/hauts-de-france/video-gilets-jaunes-somain-pretre-celebre-messe-noel-rond-point-1597655.html.

9 Taux de chômage localisés (moyenne annuelle) – Ensemble – Nord. INSEE/Séries chronologiques (2020). https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/001784641; Taux de chômage localisés (moyenne annuelle) – Ensemble des 15 à 24 ans – Nord. INSEE/Séries chronologiques (2020). https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/001784428.

10 Taux de pauvreté 2016; taux de chômage 2018/4; taux de chômage annuel moyen des 15 à 24 ans; part des ménages fiscaux imposés. INSEE. Statistiques locales. https://.statistiques-locales.insee.fr/.

11 Facebook-Gruppe »L'Assemblée des Assemblées des gilets jaunes«. https://www.facebook.com/assembleedesassemblees/.

que 2019; Lorriaux 2018; Dabi & Dubrulle 2019; Statista 2020).

Doch auch nach dem Abflauen der Massenmobilisierung blieb die leuchtende Warnweste als Symbol wirkmächtig: Sie war weiterhin bei Demonstrationen zu sehen, etwa bei Protesten gegen die Rentenreform 2019/20 und Demonstrationen des Pflegepersonals für eine auskömmliche Finanzierung des Gesundheitswesens in der Corona-Krise 2020/21. Von einer Gelbwestenbewegung im engeren Sinn konnte da schon nicht mehr die Rede sein: Der »Acte 70« war die vorerst letzte, ephemere Protestaktion, drei Tage vor Beginn des *confinement*, der ab dem 17. März 2020 geltenden Bewegungs- und Kontaktsperre zur Bekämpfung der Corona-Pandemie.

Umso aufmerksamer wurde das erneute Auftauchen der gelben Warnwesten bei Demonstrationen im Herbst 2021 registriert, etwa ein halbes Jahr vor den Präsidentschaftswahlen vom April 2022. Wieder bot ein Preissprung bei den Energiekosten den Anlass; die Elitenskepsis der *gilets jaunes* verband sich mit Kritik an der französischen Coronabilanz, am Regime der Impf- und Testnachweise (*passe sanitaire*) und einem harten Kern von Impfgegner:innen. Welche Rolle die gelbe Warnweste künftig als politisches Symbol spielen wird, ist zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Textes also nicht abzusehen.

Mehr als nur Steuerprotest: die Ideale der Gelbwesten

Auf der Weste des namentlich nicht bekannten Demonstranten und in den Forderungen vieler anderer Teilnehmer:innen waren Fragen von Kaufkraft und Mobilität, Steuern und Aufstiegschancen, Gerechtigkeit und Ungleichheit omnipräsent. Diese Themen mobilisierten gerade zu Beginn eher Personen am Übergang von der Unterschicht zur unteren Mittelschicht, die Einkommens- und Wohnsteuer zahlten, über einen Arbeitsplatz und ein Auto verfügten: ausgebildete Arbeiter, Angestellte und kleine Selbstständige (Collectif d'enquête sur les Gilets jaunes u. a. 2019: 881). Die Initiator:innen der großen Facebook-Gruppen und der Onlinepetition von Priscillia Ludosky ebenso wie die späteren »Sprecher:innen« der Bewegung waren durchweg Selbstständige aus dem Kleinbürgertum. Der Historiker Gérard Noiriel spricht von der »am wenigsten dominierten Fraktion der Arbeiterklasse«, die ähnlich wie in anderen sozialen Bewegungen und Revolutionen über ausreichende Ressourcen und Kenntnisse verfüge, um als Träger des Protests zu fungieren (Noiriel 2019a: 22–23; 2019b: 740).

Die starke lebensweltliche Verankerung des Themas Mobilität gerade für Menschen an der Schnittstelle von suburbanem Vorortgürtel einerseits und ländlichem Raum andererseits verstärkte das Gefühl, Opfer ungerechter Politik zu werden. Die Menschen in diesem »periurbanen« Zwischenraum jenseits der großen Städte – etwa 30 % der Einwohner Frankreichs – schienen für individuelle Mobilität bestraft zu werden, während die Mobilität von städtischer und stadtnaher Mittel- und Oberschicht subventioniert wurde: Flugbenzin und öffentlicher Fern- und Nahverkehr waren und sind von Energiesteuern weitgehend ausgenommen (Cusin u. a. 2016: 1–6, 42–67; Depraz 2019; Lussault 2019). Politische Entscheidungen schienen sich gegen einen Lebensstil zu richten, in dem das Automobil mangels öffentlichem Nahverkehr im Alltag unverzichtbar und ein Freiheitsmarker war: die CO2- und Umweltsteuern, die Erhöhungen der Maut durch private Autobahnbetreiber oder die (inzwischen zurückgenommene) Begrenzung der Höchstgeschwindigkeit auf Überlandstraßen auf 80 km/h. Der oben abgebildete Demonstrant vermutete hinter dem »Geschäft mit der Verkehrssicherheit« weniger den Wunsch nach niedrigeren Unfallzahlen als den Versuch, die Einnahmen aus Geldbußen zu erhöhen. Er war mit dieser Vermutung nicht allein: Zum Höhepunkt der Gelbwesten-Bewegung war mehr als die Hälfte der Radarfallen zerstört, Kameras und Messeinrichtungen waren mit gelber Farbe übertüncht.[12]

Die Mobilitätskosten, die »dauernde Er-

12 »Cinq questions sur les radars routiers dégradés«, 8.1.2019. https://www.lemonde.fr/societe/article/2019/01/18/cinq-questions-sur-les-radars-routiers-degrades_5410781_3224.html.

höhung der Steuern« und die »dauernd« sinkenden Renten und Löhne schienen zentrale Gründe für den wahrgenommenen und (in einzelnen Jahren) tatsächlichen Kaufkraftverlust seit den 1990er Jahren zu sein. Das »schwierige Monatsende« (*les fins de mois difficiles*) steht für die Krise von Haushalten der Unterschichten und unteren Mittelschicht, die zum Monatsende Schwierigkeiten hatten, die Ausgaben des sogenannten starren Bedarfs, also die elementaren Bedürfnisse zu decken: Wohnen (Miete oder Hauskredit), Essen, Energie und berufliche Mobilität. Dem gegenüber stand die fortgesetzte Politik der steuerlichen Entlastung von »Leistungsträgern« mit hohen Einkommen, Unternehmen und Vermögen durch den »Banker im Präsidentenpalast«, Emmanuel Macron, und die Regierung Edouard Philippe. Die Steuerpolitik offenbarte für den protestierenden Bürger in Lille gar die »Segregation« von Arm und Reich, ein Gesellschaftssystem, in dem Arbeit keine Garantie für einen angemessenen Lebensunterhalt war. Abhilfe würde aus seiner Sicht ein allgemeines Grundeinkommen bringen; andere Forderungskataloge nannten die Senkung der Steuer- und Sozialabzüge vom Lohn, die Erhöhung der Renten und (Mindest-)Löhne sowie Arbeitsmarktmaßnahmen, während zugleich die Steuern auf hohe Einkommen, Vermögen und Erbschaften erhöht und Steuerflucht bekämpft werden sollten.

Die Gelbwestenbewegung richtete sich jedoch nicht grundsätzlich gegen den Steuerstaat und es kam auch nicht zum Steuerstreik (→ Schönhärl, Steuerzahler). Das ist symptomatisch: Die Zustimmung zu den progressiven Steuern (Einkommenssteuer) ist in Frankreich allgemein hoch. Die proportionalen (Verbrauchs-)Steuern sowie Abgaben, die auf eine Verhaltensänderung abzielen (Energie- und Ökosteuern, Tabak, Alkohol), stoßen dagegen auf deutlich geringere Zustimmung, also Steuern auf Ausgaben, über die die Einzelnen kaum Kontrolle haben oder die Teil der individuellen Lebensgestaltung sind (Delalande 2014; Spire 2018: 7–17, 273–274; Spire: 2019; → Fabian, Alkohol).

Diese relative Akzeptanz des Steuerstaats basierte jedoch auf der Erwartung von Gegenseitigkeit: Der Staat hatte aus Sicht der Gelbwesten die moralische Pflicht, die Daseinsvorsorge unabhängig von sozialer Klasse und Wohnort sicherzustellen. Nach Jahrzehnten der Zentralisierung und Einsparungen sollte der öffentliche Dienst in der Fläche wieder ausgebaut, der Zugang zu Bildung, Gesundheitssystem und öffentlichem Nahverkehr auch außerhalb der Metropolen sichergestellt werden. Privatisierungspläne (etwa bei der staatlichen Eisenbahngesellschaft SNCF) sollten aufgegeben, andere Aufgaben wieder verstaatlicht werden – etwa das gewinnträchtige Geschäft der Autobahnbetreiber und Energieversorger (Spire 2018: 239–270).

Das Misstrauen vieler Gelbwesten gegenüber Finanzindustrie und Konzernen zeigt sich in mehreren Forderungen des unbekannten Mannes aus Lille, die Pars pro Toto wirtschaftliche Missstände anprangern: als opak wahrgenommene Wirtschaftspraktiken und die Verflechtung politischer, administrativer und ökonomischer Eliten; ein großes Misstrauen gegenüber den Finanzmärkten, das einige Gelbwesten so weit brachte, die Annullierung aller Schulden der öffentlichen Hand zu fordern; die vermeintliche Übermacht der Pharmafirmen und die Zentralisierung und Privatisierung im Gesundheitssektor. Dieser Punkt auf der Warnweste aus Lille, die Kritik an dem 2018 auf elf erweiterten Katalog der »tödlichen« Pflichtimpfungen, offenbart, dass die seit 2021 sich manifestierende Corona-Impfskepsis tiefere Wurzeln hat und dass bei einer kleinen, aber lautstarken Minderheit das Vertrauen in Staat, Wissenschaft und Ökonomie schon lange gestört ist, selbst – oder gerade – in Fragen von Leib und Leben.

Die Gerechtigkeitsfrage stellte sich nicht nur mit Blick auf die Lasten, sondern auch auf die Verteilung der Chancen. Dem republikanischen System und seinen Eliten schien es nicht mehr zu gelingen, ein Gefühl von Chancengerechtigkeit herzustellen. Macron eignete sich bestens zur Personalisierung dieses Protests – aufgrund seiner Biographie, der Geschwindigkeit seines Aufstiegs und aufgrund eines politischen Stils, der das präsidiale Amt als »Inkarnation« der republikanischen Ordnung verstand. Auf paradoxe Weise verstärkten viele *gilets jaunes* anfangs selbst die Fixierung auf

den Präsidenten: mit ihren Rücktrittsforderungen genauso wie mit ihrer Forderung, Macron möge sie empfangen, denn nur mit ihm wolle man sprechen.

Es war aber nicht nur die Person des Präsidenten, sondern auch die Politik, die er seit seiner Amtsübernahme verfolgt hatte. Nach zwei Jahren der Reformen (Arbeitsrecht, Vermögenssteuer, Liberalisierung des Schienenverkehrs, Umweltsteuern) und Skandale gehörten die Absetzung Macrons und der Rücktritt der Regierung Philippe zu den Dauerbrennern der Demonstrationen. Für manche waren diese unmittelbaren Forderungen aber nur der erste Schritt auf dem Weg zu einer Neubegründung der Republik durch eine Verfassunggebende Versammlung. Eine ganz eigene Dynamik entwickelte die Forderung nach mehr direktdemokratischen Elementen (Volksbegehren, Abberufung der Abgeordneten) und nach einer Reform des repräsentativen Systems, bei der ungültige und leere Stimmzettel und Wahlenthaltungen bei der Vergabe der Parlamentssitze berücksichtigt würden: bliebe mehr als die Hälfte der Sitze leer, wäre die Wahl ungültig.

Mit Fragen der politischen Repräsentation und Souveränität verbanden viele – aber nicht alle – *gilets jaunes* eine Kritik des institutionalisierten Europa, wobei die Positionen von der Neuverhandlung der europäischen Verträge bis zum Austritt Frankreichs aus der EU reichten. In der Europafrage, beim Austritt aus der NATO, der Begrenzung von Auslandseinsätzen, der Neubestimmung des Verhältnisses zu den ehemaligen Kolonien und der Einwanderungsfrage zeigten sich immer wieder Positionen außerhalb des politischen Mainstreams, die aufgrund des romanischen Mehrheitswahlrechts in den Institutionen der Republik unterrepräsentiert waren und die nicht eindeutig im klassischen Links-Rechts-Schema einsortiert werden können.

Neben der Repolitisierung sozialer Konfliktlagen sticht das Moment der Selbstermächtigung ins Auge, dem die beschrifteten Westen, die Transparente und die Stellungnahmen in den sozialen Medien Ausdruck gaben. Das war in dieser Massivität ungewohnt: Die Gelbwesten sahen es als legitim und selbstverständlich an, öffentlich das Wort zu politischen Fragen großer Tragweite zu ergreifen – von der Lösung konkreter politischer Probleme (*policy*) über die Formen ihrer Aushandlung zwischen Regierten, Mittlerorganisationen und Regierenden (*politics*) bis zum politischen System und seinen Institutionen (*polity*).

Die Gerechtigkeit der Republik

Jede dieser Forderungen für sich genommen könnte das Objekt von politischem Aktivismus, Interessengruppen und politischer Maßnahmen sein. Schlagkraft erhielten sie aber erst durch die Kombination von ökonomischen und politischen Zielen und die moralische Aufladung der Sprache, in der die Gelbwesten die Forderungen vorbrachten und mit Fundamentalkategorien wie Gerechtigkeit, Gleichheit, Freiheit und Partizipation verbanden.

Die Leitthemen Steuerlast, Lebensunterhalt und direkte Demokratie drücken die enge Verknüpfung der sozialen Frage mit politischen Rechten aus, die für Revolutionen und Aufstände in Frankreich seit 1789 kennzeichnend ist: gerechte Verteilung von Lasten und Chancen sowie ökonomische, kulturelle und politische Partizipation (Noiriel 2019b: 740, 745). Manche Gelbwesten, aber auch Beobachter:innen in Medien und Wissenschaften betonten immer wieder historische Bezüge, gerade Historiker:innen relativierten diese aber auch (Lamon 2019). In jedem Fall war die Bildwelt der »Großen« Französischen Revolution von 1789 immer noch wirkmächtig, da sie einen schichtenübergreifend mobilisierbaren Fundus an Bildern und Analogien zur Verfügung stellte, um die Gegenwart zu deuten: Manche Demonstrierende trugen eine phrygische Mütze; Plakate und Transparente imitierten die Aufmachung der Erklärung der Menschen- und Bürgerrechte; in den Rathäusern lagen Beschwerdehefte wie 1789, als die Generalstände vorbereitet wurden; Emmanuel Macron und seine Ehefrau Brigitte wurden mit Ludwig XVI. und Marie-Antoinette verglichen – samt gelegentlichen Andeutungen auf deren Schicksal auf der Guillotine … Der Vergleich mit dem König entbehrte nicht der Ironie, hatte doch Macron selbst vor seiner Wahl behauptet, dass außer Napoléon und de Gaulle niemand die Leerstelle

des 1793 ermordeten Königs je habe ausfüllen können.[13]

Ausnahmsweise nicht auf 1789 verwies die Adaption des berühmten Bildes »Die Freiheit führt das Volk«, in dem Eugène Delacroix (1798–1863) eine Barrikadenszene der Revolution von 1830 darstellte. In dem vielfach »geteilten« und imitierten Street-Art-Fresko »Liberté guidant le peuple 2019« des Künstlers PBOY (Pascal Boyart) stürmt die allegorische Freiheit in gelber Warnweste den modern gekleideten und vermummten Aufständischen voran.[14]

Wichtiger als der Bezug auf die Vergangenheit war allerdings, dass die Angehörigen der Gelbwestenbewegung sich in die Zukunft projizierten. Der utopische Charakter der Gemeinschaft der Kreisverkehre war offensichtlich. Diese Orte erfüllten ebenso wie die Facebookgruppen die Funktion einer Agora, auf der die Zukunft der Republik erörtert wurde. Die häufige Bezugnahme auf die Devise der Republik »Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit« zeigt sowohl die anhaltende Verbundenheit vieler Gelbwesten mit deren Leitwerten wie auch ihre Enttäuschung über eine Wirklichkeit, die diesen Idealen nicht entsprach. Eine Demonstrantin auf der Pariser Place de la Nation wählte am 4. Mai 2019 die republikanische Devise als Maßstab für die Beurteilung der gegenwärtigen Verfassung Frankreichs (Quelle 2). Die von Macron repräsentierte Republik schien das utopische Potenzial der Devise nicht auszufüllen, deshalb setzte die Frau ihre Hoffnung ganz auf die in der Gelbwestenbewegung erlebte Solidarität und notierte zweifarbig auf ihrer Weste: Liberté *aléatoire* / égalité *dérisoire* / fraternité *espoir* …

Die unbekannte Demonstrantin stand damit in einer langen Tradition des Ringens um die Deutung der Devise »liberté, égalité, fraternité« und damit um den moralischen Kern des republikanischen Projekts. Mit dem Begriff der Republik war dabei nie allein die Staatsform gemeint, er war und ist in der französischen Debatte stark moralisch aufgeladen: Denn die Republik repräsentiert das Ideal einer gerechten Ordnung, die individuelle Rechte sowie politische und soziale Teilhabe garantieren und dabei tendenziell widersprüchliche Werte wie Freiheit und Gleichheit austarieren soll (Ozouf 2005: 29–41). Dabei waren die französischen Republiken historisch gesehen bürgerliche Systeme, die immer und bewusst Teile der Bevölkerung von dieser Partizipation ausschlossen und an den Rand drängten: Frauen, Arbeiterschaft, koloniale Subjekte und Migrant:innen … (Deluermoz 2013; Downs 2013; Zalc 2013). Diese Gruppen mussten sich ihren Platz in der politischen Ordnung erkämpfen – und dieser blieb oft prekär: Die Zweite Republik 1792, der Sansculotten-Aufstand und die Terreur 1793 mündeten in den bürgerlichen Thermidor; der Volksaufstand der *Trois Glorieuses* (27.–29. Juli 1830) wurde zur liberalen Julimonarchie umgemünzt; die bürgerliche Februarrevolution unterdrückte die Unterschichtenrevolte der *Journées de Juin* (22.–26. Juni 1848); die Dritte Republik gründete auf der Niederschlagung der Pariser Kommune von 1870/71 und auf der Bekämpfung der Arbeiterbewegung; das Frauenwahlrecht von 1944 änderte wenig an der politischen Praxis einer von Männern dominierten Politik; der Zugang zu ökonomischem, kulturellem und sozialem Kapital blieb und bleibt für nichtweiße Bürger:innen bis heute schwierig – von Migrant:innen ohne Bürger:innenrecht ganz zu schweigen.

Die Protestierenden von 2018 nahmen eine erhebliche Kluft zwischen der eigenen Wirklichkeit und der Selbstdarstellung Frankreichs als demokratischer Republik wahr, in der soziale Hierarchien angeblich nicht auf Privilegien, sondern auf rationaler Begründung (Meritokratie) beruhten. Diese Prinzipien waren schon in den Artikeln 1 und 6 der Erklärung der Menschen- und Bürgerrechte von 1789 postuliert worden und bilden seitdem einen Kern des Selbstbildes der französischen Gesellschaft. Die Französische Republik gibt sich bis heute gleichsam blind gegenüber den sozialen, ökonomischen und kulturellen Grenzen der Partizipation. Die Historikerin Marion Fontaine sprach mit Bezug auf die Dritte Republik (1870–1940) von der »goldenen Legen-

13 »Emmanuel Macron, plus royaliste que socialiste«, Le Point.fr, 7.7.2015. https://www.lepoint.fr/politique/emmanuel-macron-plus-royaliste-que-socialiste-07-07-2015-1943115_20.php#.

14 Pascal Boyart [Pboy], Liberté guidant le peuple, 6.1.2019, 156 rue d'Aubervilliers (19e Arr.). www.pboy-art.com.

de« einer Republik gleicher *citoyens* (Fontaine 2013: 150–151).

Diese »goldene Legende« der republikanischen Teilhabe wirkt bis heute und wird immer wieder bestärkt, so etwa durch den 2018/19 von Macron angestoßenen Konsultationsprozess, den »Grand débat national«. Rund zehntausend Versammlungen und eine Onlineumfrage mit fast zwei Millionen Stellungnahmen sollten den Gelbwesten den Wind aus den Segeln nehmen. Allerdings mobilisierte das Format überproportional Angehörige der Mittel- und Oberschichten sowie Personen, die bereits politisch und zivilgesellschaftlich engagiert waren. Politische Folgen hatte diese Konsultation ohnehin nicht, die Ergebnisse sind bereits im Archiv abgelegt. Immerhin: Ähnlich wie das inklusiver konzipierte zivilgesellschaftliche Gegenprojekt, der »Vrai débat«, und der von Macron einberufene, durch ein Losverfahren bestimmte Bürgerkonvent für das Klima verstärkte auch dieses Format die Fundamentalpolitisierung der französischen Gesellschaft – und damit den von den Gelbwesten provozierten Effekt.[15]

Die so genährten Erwartungen an eine zukunftsgerichtete, bürgernahe Demokratie kann die institutionelle Ordnung der Fünften Republik allerdings ebenso wenig erfüllen wie die autoritären Hoffnungen am Rand des politischen Mainstreams. Ohnehin bestätigte die republikanische Staatsmacht immer wieder durch Demonstrationsverbote, Platzverweise, präventive Verhaftungen und Polizeigewalt das Gefühl vieler Gelbwesten, keinen Platz in der bestehenden politischen Ordnung zu haben: Unter den mindestens 2.495 Verletzten (bis einschließlich 4. Oktober 2019) haben 24 Menschen durch den Einsatz von Gummigeschossen ein Auge und fünf Menschen eine Hand verloren (Dufresne 2019)![16] Beide Seiten beriefen sich auf das Prinzip der Republik: Regierung und Sicherheitsapparat beharrten darauf, die gesetzmäßige »republikanische Ordnung« gegen unangemeldete Demonstrationen, Zerstörungen und gewaltbereite Provokationen verteidigen zu müssen, während die Demonstrant:innen ebendiese Ordnung am republikanischen Ideal von Freiheit, Gleichheit und Brüderlichkeit maßen.

Die Gelbweste als günstiges Protest-»Accessoire« und politisches Signal, das sich jede:r leisten konnte, war sichtbarer Ausdruck der Gleichheit der Protestierenden, geradezu der Uniformisierung in leuchtendem Gelb und in sichtbarem Kontrast zu den dunkelblauschwarzen Kampfmonturen der kasernierten Bereitschaftspolizei CRS. Zugleich waren die beschrifteten und selbstgestalteten Westen Ausdruck der Individualität und jeweils eigener politischer Präferenzen, wie der oben abgebildete Mann aus Lille und die Frau aus Paris beweisen. Die aus dem Protest gegen hohe Energiekosten entstandene Bewegung begnügte sich nicht mit materiellen Forderungen, sondern integrierte zahlreiche soziale und politische Anliegen und begann einen Kampf um die moralische Anerkennung des eigenen Lebensstils und um das Recht auf umfassende Teilhabe an der republikanischen Gemeinschaft. An diesem Maßstab gemessen, stellten sie der institutionalisierten Republik ein schlechtes Zeugnis aus. Im Protest der *gilets jaunes* manifestierte sich im Jahr 2018/19 die immer wieder von Neuem gestellte Gerechtigkeitsfrage: Ist die Französische Republik in der Lage, soziale, ökonomische und ökologische Lasten einerseits und Lebenschancen andererseits gerecht zu verteilen?

Literatur

Bönsch, Annemarie, 2011. Formengeschichte europäischer Kleidung, 2. Aufl., Wien: Böhlau.

Bourmeau, Sylvain, 2019 (Hg.). »Gilets jaunes«: Hypothèses sur un mouvement, Paris: la Découverte.

Collectif d'enquête sur les Gilets jaunes, Camille Bedock, u. a., 2019. Enquêter in situ par questionnaire sur une mobilisation. Revue francaise de science politique, 69 (2019), no. 5, 869–892.

15 Vgl. die Treffer im Portal https://francearchives.fr/; Cevipof/Sciences po u. a., L'observatoire des débats. https://www.sciencespo.fr/cevipof/fr/content/lobservatoire-des-debat-0; Marchand u. a. 2019.

16 David Dufresne ist Journalist und hat eine umfassende Dokumentation von Polizeigewalt in Frankreich unternommen. Seine Datenbank gilt als anerkannte Referenz. Hinzu kamen zehn Todesfälle v. a. durch Verkehrsunfälle an blockierten Straßen.

Collectif Quantité critique, 2019. Gilets jaunes: à qui va profiter le mouvement? Mediaprt.fr 19. 4. 2019. https://www.mediapart.fr/journal/france/190419/gilets-jaunes-qui-va-profiter-le-mouvement.

Cusin, François, Hugo Lefebvre und Thomas Sigaud, 2016), La question périurbaine. Revue francaise de sociologie 57 (2016), no. 4, 641–679.

Dabi, Frédéric und Jean-Philippe Dubrulle, 2019. Le regard des Français sur les Gilets jaunes. Ifop pour Atlantico, FD/JPD no. 116176, Paris. https://www.ifop.com/wp-content/uploads/2019/02/116176-Rapport-Atlantico-Gilets-Jaunes-08. 02. 2019.pdf.

Delalande, Nicolas, 2014. Les batailles de l'impôt: Consentement et résistances de 1789 à nos jours. 2. Aufl. Paris: Seuil.

Deluermoz, Quentin. 2013. »L'ordre est républicain«. In: Fontaine u. a., 83–96.

Depraz, Samuel, 2019. La France contrainte des »gilets jaunes. In: Bourmeau, 75–80.

Dole, Damien und Gabriel Pornet, 2020. [Interaktive Karte] Plongée dans le Paris Populaire. https://www.liberation.fr/apps/2019/02/paris-populaire/.

Downs, Laura Lee, 2013. »La République garantit l'égalité des citoyen(ne)s«, in: Fontaine u. a., 138–149.

Dufresne, David, 2019. Allô Place Beauvau: nous sommes à l'écoute: Depuis novembre 2018: une répression française. Mediapart.fr, 2. 6. 2020. https://www.mediapart.fr/studio/panoramique/allo-place-beauvau-cest-pour-un-bilan.

Fontaine, Marion, 2013. »La République est ouverte à toutes les classes sociales«. In: Fontaine u. a., 150–162.

Fontaine, Marion, Frédéric Monier und Christophe Prochasson (Hg.), 2013. Une contre-histoire de la IIIe République, Paris: la Découverte.

Lamon, Olivier, 2019. Geschichte in Bewegung: Einige Beobachtungen zum Verhältnis zwischen der französischen Geschichtswissenschaft und der Gelbwestenbewegung, Berlin: Zeitgeschichte-online. https://zeitgeschichte-online.de/kommentar/geschichte-bewegung.

Leclerc, Aline, Gilles Triolier und Nathalie Stey, 2018. »Gilets jaunes«: Pour une première manifestation, on est servis. lemonde.fr, 17. 11. 2018. https://www.lemonde.fr/societe/article/2018/11/17/gilets-jaunes-pour-une-premiere-manifestation-on-est-servis_5384999_3224.html.

Lorriaux, Aude, 2018. Ce que révèlent les sondages sur l'identité des »gilets jaunes«. Slate.fr, 4. 12. 2018. http://www.slate.fr/story/170766/qui-sont-gilets-jaunes-et-soutiens-portrait-robot-categories-socio-professionnelles.

Lussault, Michel, 2019, La condition périurbaine. In: Bourmeau, 171–179.

Marchand, Pascal u. a., 2019. »Vrai débat«: Sortir du débat pour négocier. Toulouse: LERASS, Bericht v. 27. 3. 2019. https://www.lerass.com/wp-content/uploads/2019/03/Vrai-De%CC%81bat-Rapport-LERASS.pdf.

Noiriel, Gérard, 2019a. Les Gilets jaunes à la lumière de l'histoire: Dialogue avec Nicolas Truong, La Tour d'Aigues: Éd. de l'aube.

Noiriel, Gérard, 2019b. Une histoire populaire de la France: De la guerre de Cent Ans à nos jours. 2. Aufl, mit einem Nachwort: »Septembre 2019. Un an après: les Gilets jaunes, le retour de la question sociale et l'avenir de la planète«. Marseille: Agone.

Ozouf, Mona, 2005. Liberté, égalité, fraternité. In : Pierre Nora und Étienne François (Hg.). Erinnerungsorte Frankreichs, München: C. H. Beck, 27–62.

Schmid, Bernard, 2019. Das Gelbe vom Ei hängt an der Weste. analyse & kritik, 12. 11. 2019. https://www.akweb.de/ausgaben/654/das-gelbe-vom-ei-haengt-an-der-weste/.

Spire, Alexis, 2018. Résistances à l'impôt, attachement à l'État: Enquête sur les contribuables français, Paris: Seuil.

Spire, Alexis, 2019. Voir les »gilets jaunes« comme des citoyens mobilisés contre l'écologie serait une erreur: Entretien avec Alexis Spire. In: Bourmeau, 11–21.

Statista, 2020, Français participant au mouvement des gilets jaunes par vote politique 2019, https://fr.statista.com/statistiques/948243/faire-partie-gilets-jaunes-france-vote-politique/.

Yon, Karel, 2019. Les syndicats dans la roue des »gilets jaunes«? In: Bourmeau, 101–105.

Zalc, Claire, 2013. »La République est assimilatrice«. In : Fontaine u. a., 164–175.



Quelle 2: »Das Wieringermeer wird allmählich dichter besiedelt; das Dorf Wieringerwerf, das erst vor drei Jahren gegründet wurde und somit als jüngstes Dorf der Niederlande bezeichnet werden kann, hat sich zu einem kompletten Dorf entwickelt. Das malerische Dorf aus der Vogelperspektive, sieben Schulkinder gehen Hand in Hand über die Straße, Wieringerwerf 5. Juli 1939.« Unbekannter Fotograf, Spaarnestad Photo SFA003006396.

Liesbeth van de Grift

Innere Kolonisation und die Neuordnung ländlicher Verhältnisse am Beispiel des niederländischen Zuiderzee-Projekts

Gemeinschaft
Nutzung: Eigentum
Innovation

Henri Nicolaas ter Veen: Die soziale und wirtschaftliche Bedeutung der Abschließung und Trockenlegung der Zuiderzee

Das Motiv, das den Immigranten zum Auswandern veranlasst, der Wunsch nach größerem Wohlstand, lenkt seine Aufmerksamkeit in hohem Maße auf das materielle Leben: auf Tradition wird keine Rücksicht genommen, neue Wege werden eingeschlagen. So wird auf wirtschaftlichem Gebiet die Entwicklung abgebrochen, und es entsteht oft ein reges – beim Muttervolke unbekanntes – wirtschaftliches Treiben. Es ist daher leicht zu verstehen, dass so viele Kolonisationsgruppen als nüchtern, rationell, praktisch, energisch und materialistisch bezeichnet werden. Ich habe seinerzeit ausführlich beschrieben, dass dies auch für die inländischen niederländischen Kolonisationsgebiete gilt, und zeigte das am Haarlemmermeerpolder, der ungefähr 1850 durch die Trockenlegung des südöstlich von Amsterdam gelegenen Haarlemmermeers entstand. In einer so kulturfeindlichen Umgebung wie sie ein gerade trockengelegter Polder ist, können nur diejenigen, die diese psychischen Eigenschaften haben, den Kampf ums Dasein mit Erfolg bestehen; die übrigen müssen das Feld, vom wirtschaftlichen Untergang bedroht, wieder räumen. Die Bleibenden, sozial-wirtschaftlich Ausgewählten, bilden demnach eine auf harten Kampf um die Existenz eingestellte Gruppe.

Quelle 1: Henri Nicolaas ter Veen (1932), Die soziale und wirtschaftliche Bedeutung der Abschließung und Trockenlegung der Zuiderzee, Weltwirtschaftliches Archiv, 35 (2), 594–611, 600.

https://doi.org/10.46500/83535200-011 | CC BY-NC 4.0

Einleitung

Während des Ersten Weltkriegs, im März 1918, stimmte das niederländische Parlament einstimmig für das Zuiderzee-Gesetz. Dies war der Startschuss für ein groß angelegtes Landgewinnungsprojekt, das bis in die 1970er Jahre andauern sollte. Durch die Eindeichung und Trockenlegung von Teilen der Zuiderzee – eines Meeresarms der Nordsee in der Mitte des Landes – sollten mehr als 200.000 Hektar neue landwirtschaftliche Nutzfläche entstehen. Die Eindeichung der Zuiderzee, durch die das heutige IJsselmeer entstand, wurde 1932 abgeschlossen; der erste Polder, der Wieringermeerpolder, fiel bereits 1930 trocken. Drei weitere Polder sollten nach dem Zweiten Weltkrieg folgen. Der geplante fünfte Polder wurde in den 1970er Jahren aufgrund von Bürgerprotesten gestrichen. Eine neue Ära war angebrochen, in der die Nachkriegseuphorie von Wachstum und Expansion einer neuen Wertschätzung von Natur, Raum und Lebensqualität Platz machte.

Der Sozialgeograph Henri Nicolaas ter Veen, Autor des einführenden Zitats (Quelle 1), war eng mit dem Landgewinnungsprojekt verbunden. Er wuchs in Amsterdam als Sohn eines Büroangestellten auf und besuchte die Rijkskweekschool, um Lehrer zu werden. Nachdem er als Gymnasiallehrer gearbeitet hatte, wandte er sich dem Studium der Geographie zu, eine Gelegenheit, die sich 1921 ergeben hatte. Unter der Anleitung von Sebald Rudolph Steinmetz, der als Begründer der Soziologie in den Niederlanden gilt, promovierte Ter Veen 1925 mit einer Arbeit über die Trockenlegung des Haarlemmermeers 1852.[1] 1933 wurde er Nachfolger von Steinmetz als Professor an der Universität von Amsterdam.

Ter Veen ist eher als Praktiker bekannt geworden, der eine entscheidende Rolle bei der Vorbereitung und Durchführung des Zuiderzee-Projekts gespielt hat, denn als ein akademisches Schwergewicht. In zahllosen wissenschaftlichen Artikeln und Meinungsbeiträgen argumentierte er, dass das Polderprojekt zu einer »neuen Gesellschaft auf neuem Land« führen würde, wenn die richtigen Rahmenbedingungen geschaffen würden. Sein Ideal einer Gemeinschaft von zukunftsorientierten und produktiven Bauernfamilien würde eine wirtschaftliche und kulturelle Stärkung der Niederlande bedeuten. Um dies zu erreichen, müsse der Staat eine führende Rolle bei der Trockenlegung und Einpolderung des neuen Landes übernehmen. Ter Veen wurde Sekretär der staatlichen Kommission, die 1926 von der Regierung eingesetzt wurde, um zu untersuchen, wie das neugewonnene Land am besten in Hinsicht auf Kultivierung, Parzellierung, Raumplanung, Zuteilung und Bodeneigentum verwaltet werden könne. Seine Ideen, vor allem zur Auswahl von Neubauern, fanden Eingang in den Bericht.[2] Nach der Trockenlegung sollte Ter Veen selbst die Leitung bei der Entwicklung des Auswahlverfahrens übernehmen. Er betrachtete das Zuiderzee-Projekt als eine einmalige Gelegenheit, die Bildung von Gemeinschaften empirisch zu untersuchen; hier kamen Menschen aus allen Himmelsrichtungen zusammen, um gemeinsam ein neues Leben zu beginnen.[3] Mit diesem Ziel vor Augen gründete er 1936 die Stiftung für Bevölkerungsforschung in den trockengelegten Poldern der Zuiderzee.

Die Verflechtung von Wissenschaft und Praxis, aber auch von empirischer Forschung und Wunschdenken war charakteristisch für Ter Veens Arbeit und für das Zuiderzee-Projekt insgesamt. In der gewählten Quelle tritt

1 Veen, Henri Nicolaas ter (1950a). The Lake of Haarlem as a Settlement, in Ter Veen, Henri Nicolaas, Van aardrijkskunde tot sociale wetenschap: Keur uit verspreide geschriften. Amsterdam: H. J. Paris, 64–72 (zuerst: Eugenics Review, 1926): 64–72; Veen, Henri Nicolaas ter (1925). De Haarlemmermeer als kolonisatiegebied. Groningen: P. Noordhoff.

2 Bericht der staatlichen Kommission (1930). Verslag der Commissie inzake het bestudeeren van de uitgifte der Zuiderzeegronden ingesteld bij besluit van den minister van waterstaat d. d. 24 december 1926. Den Haag: Ter Algemeene Landsdrukkerij.

3 Veen, Henri Nicolaas ter (1950b). De Stichting voor het Bevolkingsonderzoek in de drooggelegde Zuiderzeepolders, in Ter Veen, Van aardrijkskunde tot sociale wetenschap: Keur uit verspreide geschriften. Amsterdam: H. J. Paris, 114–119 (zuerst: De Gemeente-Stem, 1937): 118.

sie stark in den Vordergrund. Siedlergemeinschaften, sagt Ter Veen hier, zeichneten sich durch ein aktives »wirtschaftliches Treiben« aus. Damit unterschieden sie sich positiv von denen, die im »alten Land« oder »Mutterland« zurückgeblieben waren. Diese Beobachtung basiert auf zwei Annahmen, die in der Quelle zum Ausdruck kommen. Erstens seien es die energiegeladensten, fokussiertesten und bodenständigsten Menschen, die den Schritt zur Migration wagen. Sie lösten sich von ihrem heimatlichen Boden und ihren Traditionen und gehen neue Wege. Dies erkläre den großen Innovationsdrang, der die Siedlergemeinschaften kennzeichnen sollte. Die zweite Annahme lautet, dass der harte Kampf um die Existenz auf dem neuen Land dazu führt, dass nur die »besten« Menschen bleiben; diejenigen, die nicht zurechtkommen, verlassen das Gebiet wieder. Das Ergebnis: »Die Bleibenden, sozialwirtschaftlich Ausgewählten, bilden demnach eine auf harten Kampf um die Existenz eingestellte Gruppe.« Diese Vorannahmen sollten die Leitprinzipien bei der Planung des neugewonnenen Landes werden.

Die Quelle illustriert auch die transnationale Dimension der internen Kolonisierung. Innere Kolonisation – die Kultivierung von Ödland (durch Trockenlegung von Meer, Moor und Sumpf), aber auch die Parzellierung und Aufteilung großer Ländereien – war in ganz Europa ab dem Ende des 19. Jahrhunderts und während der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts eine weitverbreitete Praxis (Blackbourn 2006; Ghirardo 1989; Lindkvist 2007; Sörlin 1988). Regierungen und Experten schauten über die nationalen Grenzen hinaus, um Ideen zu sammeln und sich über Maßnahmen auszutauschen (Van de Grift 2017a). Der Wieringermeerpolder zum Beispiel zog viele Besucher aus dem Ausland an, und Ter Veen unternahm seinerseits eine Exkursion in die Pontinischen Sümpfe, ein vom italienischen faschistischen Regime trockengelegtes Gebiet in der Nähe von Rom. Als Sozialgeograph war Ter Veen stark an der deutschen akademischen Welt orientiert. Er publizierte regelmäßig in deutschsprachigen Fachzeitschriften und tauschte seine Ansichten und Erkenntnisse mit Kollegen im Ausland aus.

Ein Grund für die große Beliebtheit der inneren Kolonisation spiegelt sich in der zweiten Quelle. Es ist ein Foto von Wieringerwerf, einem der neuen Dörfer im Wieringermeerpolder. Das Foto wurde 1939 aufgenommen, neun Jahre, nachdem das Gebiet urbar gemacht worden war; das Dorf selbst war damals drei Jahre alt. Es wurde aus großer Höhe aufgenommen. Dadurch werden die Weite und Leere des neuen Landes gut sichtbar. Diese Leere reizte die Phantasie der Zeitgenossen. Sie bezeichneten das neugewonnene Land regelmäßig als eine Tabula rasa, auf der eine neue Gesellschaft von Grund auf aufgebaut werden sollte. Hier könne die Regierung mit der Auswahl der neuen Bewohner:innen und mit der Einführung neugestalteter Eigentumsverhältnisse und politisch-institutioneller Strukturen experimentieren. Das Foto drückt das vorherrschende Ideal einer ländlichen Gesellschaft in den Niederlanden aus. Am Horizont sind Modellbauernhöfe unterschiedlicher Größe zu sehen; im Vordergrund liegt das Dorf, erbaut nach einem festen Grundriss mit markanten Stellen für Gemeinschaftsgebäude, wie die Kirchen der wichtigsten Glaubensgemeinschaften. Dass das Bild Kinder auf dem Schulweg zeigt, dürfte kein Zufall sein: Die Jugend spielte eine wichtige Rolle in der Vorstellungswelt der Planer. Sie repräsentierte die Zukunft auf dem neuen Land.

Eine neue Gesellschaft auf neu gewonnenem Land

Die niederländische Regierung hatte mehrere Gründe, die interne Kolonisierung voranzutreiben. Die Urbarmachung und Kultivierung von Land sollten zu einer Steigerung der einheimischen landwirtschaftlichen Produktion führen und das Land so weniger abhängig von Importen aus dem Ausland machen. Junge Menschen sollten die Möglichkeit bekommen, sich auf dem Land ein eigenes Leben aufzubauen, was der Abwanderung aus dem ländlichen Raum in die Stadt und der Auswanderung entgegenwirken sollte. Das Zuiderzee-Projekt war darüber hinaus ein nationales Prestigeprojekt, das der Welt zeigen sollte, wozu das Land fähig war, besonders in einer Zeit, in der das Bedürfnis nach Selbst-

behauptung groß war: Die Neutralität der Niederlande während des Ersten Weltkriegs hatte im Ausland zu Kritik geführt. Die Ansiedlung von Siedlern durch den Staat bot zudem die Möglichkeit, durch eine gezielte Bevölkerungspolitik eine Wunschgesellschaft zu schaffen, die sich positiv von ländlichen Gemeinden in anderen Teilen des Landes abheben würde.

Das zurückgewonnene Land diente als Leinwand, auf die Experten, Politiker und Intellektuelle ihre Ideale projizieren konnten. Diese Gemeinschaftsideale bildeten ein Amalgam aus wirtschaftlichen, sozialen und politischen Ansichten mit starken moralischen Konnotationen. Zeitgenossen charakterisierten das Zuiderzee-Projekt als Höhepunkt technologischen Könnens und rationaler Planung. Die hitzigen Diskussionen, die über die gewünschte Organisation von Land und Gesellschaft ausbrachen, machen deutlich, dass hier unterschiedliche Weltanschauungen aufeinanderprallten. Die Diskussionen drehten sich um die Frage nach der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Basis für die gewünschte Poldergemeinde. Drei Kernfragen waren die nach der Rolle des Staates, dem Wesen der neuen Gemeinschaft und der Art und Weise, wie sie geschaffen werden sollte.

Im Zuiderzee-Projekt zeigte sich ein starker Glaube an die Beherrschbarkeit der Natur und das *social engineering* der Gesellschaft. Auch trat eine sich verändernde Sicht auf die Rolle des Staates in den Vordergrund. Der Erste Weltkrieg und die Weltwirtschaftskrise führten dazu, dass die Regierungen eine größere Rolle als zuvor übernahmen, zum Beispiel bei der Mobilisierung der Armee, der Lebensmittelverteilung, dem Wiederaufbau nach dem Krieg und Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen. Im Landgewinnungsprojekt übernahm der niederländische Staat eine Führungsrolle und wurde dabei von Land- und Wasserbauexperten, Architekten und Sozialgeographen unterstützt.

Die Empfehlungen der Vissering-Kommission waren bezeichnend für die weit verbreitete Überzeugung, dass der Staat eine stärker lenkende Rolle in der wirtschaftlichen und sozialen Organisation spielen sollte. Diese staatliche Kommission unter Vorsitz des liberalen Bankdirektors Gerard Vissering, die sich aus Vertretern verschiedener politischer Parteien zusammensetzte, wurde 1926 von der Regierung mit einer Untersuchung der Frage beauftragt, wie die Landgewinnung am besten gestaltet werden könnte. Sie empfahl einen Bruch mit der Tradition früherer Projekte, bei denen der Staat die Urbarmachung von Land nach der Trockenlegung eines Poldergebietes der Privatinitiative überlassen hatte. Beim Zuiderzee-Projekt tue der Staat gut daran, weiterhin eine aktive Rolle als Raum- und Sozialplaner und als Eigentümer der neuen Flächen zu spielen (Van de Grift 2013).[4]

Ter Veen, der zum Sekretär der Kommission ernannt wurde, erklärte: »Nach den heute allgemein geltenden Anschauungen ist es sozial nicht nur zulässig, sondern sogar geboten, dass der Staat auch direkt Interessen sozialer und ökonomischer Art, unter Ausschaltung der ›Privatinitiative‹ oder des ›Gewinnstrebens‹ pflegt.«[5] Die aktive Beteiligung des Staates diente als Voraussetzung und Garantie für den Erfolg des Zuiderzee-Projekts. Der Sozialgeograph stützte diese Erkenntnis auf seine Studie über die frühere Eindeichung des Haarlemmermeers 1852.[6] Dort hatte sich der Staat nach der Trockenlegung zurückgezogen und das Land an private Unternehmer verkauft. Was folgte, war ein zäher »Kampf ums Überleben«, der weder sozial noch wirtschaftlich wünschenswert oder effizient war. Die Bilanz war freilich positiv: Aufgrund der schwierigen Umstände hatten es nur die »Besten« geschafft, zu überleben und sich eine erfolgreiche Existenz aufzubauen. Dies hatte zur Entstehung einer produktiven und zukunftsorientierten Agrargemeinschaft in diesem Gebiet geführt. Ter Veen hielt die Methode jedoch für unerwünscht und ineffizient, weil dadurch viel wirtschaftliches und soziales Kapital verloren gegangen sei.

4 Bericht der staatlichen Kommission 1930: 4.

5 Veen, Henri Nicolaas ter (1932). Die soziale und wirtschaftliche Bedeutung der Abschließung und Trockenlegung der Zuiderzee, Weltwirtschaftliches Archiv, 35(2), 594–611: 603.

6 Veen 1925.

Der sozialdarwinistische Einfluss auf Ter Veens Ideen ist unverkennbar, wenn er vom »Kampf ums Dasein« und von der daraus resultierenden »Auslese« der Siedler mit den besten physischen und psychischen Eigenschaften spricht. Er wollte das gleiche Endergebnis für die neuen Polder, nämlich eine landwirtschaftliche Gemeinschaft, die sowohl in wirtschaftlicher als auch in sozialer Hinsicht als Beispiel für den Rest des Landes dienen sollte.

> »Die Bedeutung einer solchen Volksgruppe für die nationale Energie kann kaum überschätzt werden. Sie übt über ihren Raum und über ihre Zeit hinaus Einfluß aus; sie ist ein Beispiel und ein Ansporn für die Berufsgruppe des Mutterlandes; sie vererbt ihre Fähigkeiten, ihre Initiative und ihren Wagemut an die folgende Generation.«[7]

Ter Veen war der Meinung, dass die Art und Weise, wie eine solche Gemeinschaft in früheren Zeiten zustande kam, nicht mehr in diese Zeit passte. Indem der Staat das Land in seinem Besitz behielt, die Raumplanung selbst in die Hand nahm und die besten Leute auswählte, glaubte er, den Prozess »humanisieren« und »rationalisieren« zu können und dennoch das gleiche Ergebnis zu erzielen.[8]

In der Selektionspolitik, die für den Wieringermeerpolder in den 1930er Jahren und den Noordoostpolder in den 1950er Jahren bestimmend sein sollte, waren Kriterien wie Ausbildung, Erfahrung, finanzielle Mittel, aber auch persönliche Eigenschaften wie Innovationsdrang und das Maß, in dem der Kandidat eine führende Rolle in der Gesellschaft spielen konnte, von zentraler Bedeutung. Die nach diesen Kriterien erfolgende Beurteilung der Kandidaten-Bauern bestimmte die Größe der Bauernstelle, die sie bekamen: im Fall des Noordoostpolders mit 12, 24, 36 oder 48 Hektar Land – oder, wie in den meisten Fällen, mit nichts. Für diejenigen, die ihre Träume von einem eigenen landwirtschaftlichen Betrieb in den Poldern zerplatzen sahen, verursachte das Ergebnis des Verfahrens Enttäuschung und Scham; schließlich ging es bei der Beurteilung nicht nur um das Geschäft, sondern auch um die Person, die sie in den Augen der auswählenden Beamten waren (Vriend 2014).

Ter Veen glaubte, dass individuelle Eigenschaften die Grundlage für die Auswahl der Mitglieder der zukünftigen Gemeinschaft bilden sollten. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden seine Annahmen von seinen Nachfolgern zunehmend kritisiert. Der Sozialgeograph Evert Willem Hofstee, Professor an der landwirtschaftlichen Universität in Wageningen, argumentierte beispielsweise, dass es keine empirischen Belege für die Theorie der »selektiven Migration« gäbe, die davon ausgehe, dass die »besten« Menschen sich zur Umsiedlung entschlössen.[9] Er kritisierte auch die Betonung des Individuums durch Ter Veen. Nicht der einzelne Kolonist, sondern das »kulturelle Ideal«, das er oder sie mit einer Gruppe teile und an den neuen Wohnort mitbringe, war nach Hofstee entscheidend für den Erneuerungsdrang der neuen Gemeinschaft oder dessen Fehlen.[10] Allerdings drückte sich dieses kulturelle Ideal ebenfalls in individuellen Merkmalen aus, sodass in den 1950er Jahren am Auswahlverfahren wenig geändert werden musste. Was diese Sozialgeographen gemeinsam hatten, war ihr Glaube an das Ideal einer »modernen« ländlichen »Gemeinschaft«, territorial abgegrenzt, mit einer wichtigen Rolle für persönliche Beziehungen und Traditionen (auch wenn diese neu geschaffen werden mussten). Eine solche Gemeinschaft sollte ein Gegengewicht zur Verstädterung bieten. Sie wandten sich explizit gegen eine nostalgische Interpretation von »Gemeinschaft« und betonten die Bedeutung technologischer und wissenschaftlicher Innovationen sowie den aktiven Beitrag von Frau-

7 Veen 1932: 601.

8 Veen, Henri Nicolaas ter (1930). Op nieuw land een nieuwe maatschappij: het Zuiderzeeprobleem, Mensch en Maatschappij, 6(4), 313–329; Bericht der staatlichen Kommission 1930: 78–80; Heek, Frederik van (1938). Economische en sociale problemen van de Wieringermeer: Een studie van een kolonisatiegebied in wording. Alphen aan de Rijn: N. Samsom N. V.: 25.

9 Hofstee, Evert Willem (1952). Some Remarks on Selective Migration. Den Haag: Nijhoff: 13.

10 Ibid.: 20.

en, die als entscheidend für den Aufbau einer neuen Existenz auf dem neugewonnenen Land angesehen wurden. Wie ich an anderer Stelle beschrieben habe, entstand ein Paradox: Einerseits strebten die Sozialgeographen nach einer Gemeinschaft mit Merkmalen von Ferdinand Tönnies' »Gemeinschaft«, die per definitionem organisch und somit historisch wuchs, andererseits glaubten sie, sie mithilfe von Wissenschaft und staatlicher Intervention von Grund auf und in kurzer Zeit aufbauen zu können (Van de Grift 2017b).

Neue Eigentumsverhältnisse

Ein weiteres Beispiel, das die moralische Grundlage wirtschaftlicher Ideen und Handlungen beleuchten kann, sind die Debatten, die über das Eigentum an dem neuen Land geführt wurden. Wie beschrieben, war es bis dahin üblich, dass der Staat das Land nach der Trockenlegung aufgab und den Aufbau und die Ausgestaltung privater Initiative überließ. Der Bericht der Vissering-Kommission zeigt, dass unter den vertretenen Parteien ein Konsens darüber bestand, dass die Regierung auch die nachfolgende Phase in die Hand nehmen und damit die Kontrolle behalten sollte. In der Praxis bedeutete dies, dass die Regierung das Land aufteilte, die Infrastruktur errichtete, Dörfer und Bauernhöfe baute, neue Bewohner:innen auswählte und die Flurstücke verteilte. Auf diese Weise sollten die notwendigen Voraussetzungen für den Erfolg geschaffen werden. Dies erschien umso wichtiger, als das Zuiderzee-Projekt den Staat und damit den Steuerzahler sehr viel Geld gekostet hatte. Durch ein zu frühes Ausscheiden würde der Staat seinen Einfluss auf das Projekt verlieren.

Die Frage, die die intensivste Debatte auslöste, war die nach den Eigentumsverhältnissen auf dem neugewonnenen Land. Der Vissering-Kommission gelang es nicht, eine Empfehlung abzugeben, die von allen Mitgliedern unterstützt wurde. In ihrem Bericht stellte die Kommission das allgemeine Interesse (ein produktiver Bauernstand) dem Interesse von Unternehmern und Landbesitzern (Gewinnmaximierung) gegenüber. Sie empfahl der Regierung, das Eigentum an den Grundstücken zu behalten und ein Erbpachtsystem mit einem variablen Bodenzins einzuführen. Auf diese Weise würde sowohl den Interessen der Bauern als auch denen der Steuerzahler gedient. Den neuen Bauern würde die weitere Nutzung des Landes garantiert, während der Steuerzahler durch den variablen Pachtzins von einer Wertsteigerung des Landes profitieren würde. Das Pachtsystem sorgte zudem dafür, dass auch geeignete Bewerber mit weniger Startkapital die Möglichkeit erhielten, einen eigenen Betrieb zu beginnen.[11]

Im Mittelpunkt der Debatte, die auch außerhalb der Kommission geführt wurde, stand die Frage, welche Faktoren den wirtschaftlichen Erfolg und das Wohlergehen der Bauern bestimmten und weiter antreiben würden. Die Antworten auf diese Frage sagen viel über die jeweilige Weltanschauung der Teilnehmer an der Debatte aus. Befürworter des Landverkaufs durch den Staat beschrieben Privateigentum als Pfeiler der niederländischen Gesellschaftsordnung. Sie betonten, dass nur privater Landbesitz die Eigentümer dazu veranlassen würde, ihre Betriebe und Arbeitsmethoden ständig zu verbessern und zu erneuern. Außerdem käme ein solches System dem Freiheitsdrang der Niederländer und ihrem Wunsch nach eigenem Grund und Boden entgegen. Alle anderen Optionen würden nur zu einem konservativen Bauerntum führen.[12] Kurz gesagt, für die Schaffung einer innovativen, zukunftsorientierten ländlichen Gemeinschaft war Grundbesitz aus ihrer Sicht eine Voraussetzung.

Ihnen gegenüber standen Mitglieder der Kommission, die behaupteten, dass die wichtigste Bedingung für Landwirte, in ihre Höfe zu investieren, nicht das Eigentum, sondern die Sicherheit der Nutzung sei. Sie argumentierten, dass nicht der Besitz von Land entscheidend für den Erfolg eines Bauern sei, sondern die Gewissheit, dass er und die Generationen nach ihm das Land weiter nutzen und von früheren Investitionen profitieren könnten. Eine solche Garantie war zu einer Zeit wichtig, in

11 Bericht der staatlichen Kommission 1930: 47, 49, 88 f.
12 Ibid.: 193–195, 222–225.

der die bestehenden Pachtgesetze den Pächtern wenig Schutz gegen Grundbesitzer boten, die den Vertrag auflösen wollten. Diese Kommissionsmitglieder sprachen sich für die Einführung eines Erbbaurechtssystems aus.

Die sozialdemokratischen Mitglieder der Kommission brachten noch eine dritte Option ins Spiel. Sie schlugen vor, dass der Staat nicht nur Eigentümer des Landes bleiben sollte, sondern auch als Arbeitgeber staatlicher landwirtschaftlicher Betriebe auftreten sollte. Sie sahen den Wieringermeerpolder als eine einzigartige Gelegenheit, mit neuen Formen wirtschaftlicher und sozialer Organisation zu experimentieren. Immerhin hatte der Polder den Vorteil, dass es hier keine Traditionen und Geschichte gab.[13] Staatliche Bewirtschaftung und *scientific agriculture* würden zu größerer Effizienz und geringerem wirtschaftlichen Risiko für Bauern führen, die besten »Beamten«-Bauern sollten ausgewählt werden können, und die Gewinne sollten der gesamten Bevölkerung zugutekommen (Van de Grift 2016).[14] In der Vissering-Kommission gab es keine Unterstützung für diesen Vorschlag; dennoch riet sie der Regierung, 25 % des trockengelegten Landes für Experimente mit staatlicher Landwirtschaft zu nutzen. Auf diese Weise, so argumentierte die Kommission, würden wichtige empirische Erkenntnisse auf diesem Gebiet gewonnen, auch (und gerade) dann, wenn sich die Erwartungen der Sozialisten nicht erfüllen würden.

Der Erfolg des Zuiderzee-Projekts kann unterschiedlich bewertet werden. In technischer Hinsicht erregten die Abriegelung der Nordsee und die Gewinnung von Neuland im In- und Ausland großes Aufsehen. Obwohl es anfangs Zweifel an der Qualität der landwirtschaftlichen Flächen gab, fegte die erste Ernte diese Unsicherheiten beiseite. Das zeigt sich an der Steigerung der Bewerberzahlen für eine Ansiedlung im Wieringermeerpolder. Wirtschaftlich gesehen, kann die Trockenlegung also als Erfolg bezeichnet werden. Gleichzeitig zeigt sich, dass die Erwartungen hoch waren – und dies nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht: Innere Kolonisationsprojekte dienten nicht weniger als dem Aufbau einer neuen Gesellschaft ohne die Übel der alten. Es ist offensichtlich, dass solch hohe Erwartungen zum Scheitern verurteilt waren. Hinzu kam, dass im Kontext der Weltwirtschaftskrise die Experimentierfreudigkeit der Regierung stark abnahm. Schlussendlich reservierte sie nur 1000 statt der ursprünglich geplanten 5000 Hektar Land für Experimente mit staatlicher Landwirtschaft. Bei der Auswahl der Bauern bevorzugte die Regierung Kandidaten, die über ausreichende eigene finanzielle Mittel verfügten.[15] Die Verwaltung des Wieringermeerpolders, ein technokratisches Gremium, bestehend aus drei Experten, hatte es sich zur Aufgabe gemacht, in einer Übergangszeit die Voraussetzungen für eine florierende Poldergemeinde zu schaffen. Der Vorstand sah sich jedoch mit einer Bevölkerung konfrontiert, die mitreden wollte, zum Beispiel über das Bildungsangebot und den Mangel an repräsentativer Demokratie auf lokaler Ebene. Als die Regierung diese Ausnahmesituation 1941 beendete, sahen die Verwalter des Wieringermeerpolder dem zähneknirschend zu, während andere das Ansinnen der Bevölkerung gerade unterstützten. Einer von ihnen war der Sozialgeograph Ter Veen: Er sah in der Mündigkeit der Bevölkerung gerade ein Zeichen dafür, dass sein Ziel – die Entwicklung einer vollwertigen Gemeinschaft – erreicht worden war (Verkaik und Van Royen 1993: 33–34, 48–51, 57; Van Dissel 1991: 103).[16]

Gemeinschaftsvorstellungen an der Schnittstelle von Ökonomie und Moral

»Auf neuem Land eine neue Gesellschaft«, so lautete der Titel eines Artikels von Ter Veen über das Zuiderzee-Projekt. Der Titel spiegelte die weit verbreitete Hoffnung wider, dass auf neugewonnenem Land eine verbesserte Ver-

13 Waerden, Theodorus van der (1918). Afsluiting en drooglegging der Zuiderzee, De Socialistische gids, 3, 249–272: 269.

14 Bericht der staatlichen Kommission 1930: 196–215.

15 Heek 1938: 57–58.

16 Veen, Henri Nicolaas ter (1935). Het beheer der Zuiderzeepolders, De Socialistische Gids, 9, 560–577: 576 f.

sion der bestehenden Gesellschaft, wenn nicht gar eine utopische neue Gemeinschaft, aufgebaut werden könnte. Gerade in den Niederlanden, wo die von Liberalen und konfessionellen Parteien dominierte Regierung vor einem starken Eingreifen der Regierung zurückschreckte, bot das Zuiderzee-Projekt eine einmalige Chance. Hier konnten Reformen durchgeführt werden, ohne bestehende Rechte zu beschneiden; hier schien es Land »ohne Tradition und Geschichte« zu geben.

Die konkreten Vorschläge und Pläne der Regierung, der Mitglieder der Vissering-Kommission und der beteiligten Experten wie Ter Veen basierten auf Weltbildern, die zwischen Richtig und Falsch, Wünschenswertem und Unerwünschtem unterschieden. In den Diskussionen wurden empirische Erkenntnisse und Wunschdenken miteinander vermischt. Das erklärt, warum die Spannungen bei der Planung eines so kleinen Stückchens Land sich so hoch aufbauen konnten.

Die meisten Zeitgenossen waren sich einig, dass der Nachtwächterstaat des 19. Jahrhunderts nicht mehr aufrechterhalten werden konnte. Der Staat müsse mehr Verantwortung für die Organisation des wirtschaftlichen und sozialen Lebens übernehmen. Dies war auch beim Zuiderzee-Projekt der Fall: Es herrschte mehrheitlich die Meinung, dass der Staat – im Gegensatz zum 19. Jahrhundert – nicht nur die Urbarmachung selbst, sondern auch die Organisation des Landes und den Aufbau einer neuen Gesellschaft übernehmen sollte. Experten wie Ter Veen waren bereit, bei der Regierung für diese Position einzutreten, und boten ihre Dienste bei der Ausarbeitung und Umsetzung der Pläne an.

Mit Ausnahme der Sozialdemokraten waren sich die meisten Mitglieder der Vissering-Kommission einig, dass die bestehenden Säulen der Gesellschaft, wie z. B. die privaten Landwirte, erhalten bleiben sollten. Während einige der Meinung waren, dass diesen Bauern mit dem Privateigentum an dem von ihnen bearbeiteten Land am besten gedient war, war die Mehrheit der Vissering-Kommission davon überzeugt, dass dies moralisch nicht länger vertretbar war: Das Risiko läge nur beim einzelnen Landwirt; außerdem verringerte diese Wahl die Chancen weniger kapitalkräftiger Menschen, sich mit einem eigenen Betrieb selbstständig zu machen. Diese gegensätzlichen Ansichten rührten auch von unterschiedlichen Annahmen über die Motive her, die einen erfolgreichen Unternehmer auszeichnen würden: Ist ein Landwirt nur dann geneigt, Verbesserungen und Innovationen vorzunehmen, wenn er dies auf seinem eigenen Land umsetze, oder geht es ihm hauptsächlich um die Gewissheit, dass die Investitionen künftigen Generationen zugutekommen?

Die moralischen Dimensionen der Debatte wurden auch bei der Auswahl der Siedler deutlich. Vorstellungen davon, wie Gemeinschaftsbildung geschieht, und normative Annahmen darüber, wie sie stattfinden *sollte*, waren eng miteinander verflochten. Ter Veens Arbeit basierte auf der Annahme, dass diejenigen, die es schafften, sich eine neue Existenz aufzubauen, sich in physischer, wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht positiv vom Rest des Landes abhoben. Dies kam auch im Auswahlverfahren selbst zum Ausdruck, bei dem neben objektivierbaren Kriterien wie Ausbildung, Erfahrung und finanziellen Mitteln auch persönliche Eigenschaften wie Innovationsgeist und das Ausmaß, in dem jemand eine führende Rolle in der Gesellschaft spielen könnte, berücksichtigt wurden. Die so festgestellte Rangfolge der Bewerber bestimmte die Betriebsgröße, die einer Person zugewiesen wurde; eine Ablehnung bedeutete nicht nur einen geschäftlichen Verlust, sondern auch eine moralische Niederlage.

Das Zuiderzee-Projekt zeigt, dass die Regierung in Zeiten der Weltwirtschaftskrise ihre Ambitionen zurückschraubte. Die Fläche, die sie für Experimente mit staatlichen Betrieben reserviert hatte, wurde von 5000 auf 1000 Hektar reduziert. Das Argument dafür war jedoch wiederum ein moralisches: In wirtschaftlichen Krisenzeiten sei es das Wichtigste, den Menschen zu helfen, Arbeit zu finden; mechanisierte Staatsbetriebe erfüllten dieses Ideal nicht. Außerdem bevorzugten die auswählenden Beamten Bewerber mit ausreichendem Kapital. Darüber hinaus wurde ein Zeitpacht- statt eines Erbpachtsystems eingeführt. Dieses Ergebnis war eine Enttäuschung für diejenigen, die gehofft hatten, dass es auf dem neuen Land des Wieringermeers mehr Raum für Innovationen geben würde.

Literatur

Blackbourn, David (2006). The Conquest of Nature: Water, Landscape, and the Making of Modern Germany. New York: W. W. Norton.

Dissel, Carla van (1991). 59 jaar eigengereide doeners in Flevoland, Noordoostpolder en Wieringermeer: Rijksdienst voor de IJsselmeerpolders 1930–1989. Lelystad: Walburg Pers.

Ghirardo, Diane (1989). Building New Communities: New Deal America and Fascist Italy. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Grift, Liesbeth van de (2013). »On New Land a New Society«: Internal Colonisation in the Netherlands, 1918–1940. Contemporary European History, 22, 609–626.

Grift, Liesbeth van de (2016). »Land Free from Tradition and History«: Dutch Social Democrats and the New Rural Order, 1918–1940. Agricultural History, 90(3), 379–399.

Grift, Liesbeth van de (2017a) Cultivating Land and People: Internal Colonization in Interwar Europe. In: Grift, Liesbeth van de und Ribi Forclaz, Amalia (Hg.) (2017). Governing the Rural in Interwar Europe. Abingdon: Routledge, 68–92.

Grift, Liesbeth van de (2017b) Community Building and Expert Involvement with Reclaimed Lands in the Netherlands, 1930s to 1950s. In: Couperus, Stefan und Kaal, Harm (Hg.). (Re)constructing Communities in Europe, 1918–1968: Senses of Belonging Below, Beyond and Within the Nation-Station. Abingdon: Routledge, 108–129.

Lindkvist, Anna (2007). Jorden åt folket: Nationalföreningen mot emigrationen 1907–1925. Umeå: Print och Media.

Sörlin, Sverker (1988). Framtidslandet: Debatten om Norrland och naturresurserna under det industriella genombrottet. Stockholm: Carlsson Bokförlag.

Verkaik, J. P. und Royen, P. C. van (1993). 50 jaar bestuur in Flevoland, Noordoostpolder en Wieringermeer: Het ›openbaar lichaam‹ in de Zuiderzee- en IJsselmeerpolders 1937–1987. Lelystad: Walburg Pers.

Vriend, Eva (2014). Het nieuwe land: het verhaal van een polder die perfect moest zijn. Amsterdam: Balans.

A Return of British Subjects who have been taken for Ransom by Brigands in Foreign Countries since 1860 […]

1. The Names of the Captives.	2. The Countries and Places where the Outrages were committed.	3. The Amounts of Ransoms demanded.	4. The Amounts of Ransoms paid.	5. The Length of Time the Captives were detained by the Brigands.	6. The Amount of the Expenses of the Negotiations, &c., with the Brigands, and by whom they were carried on.	7. From what Sources the Ransom Money were first obtained.	8. By whom these Sums were eventually paid.	9. What Amounts have in each case been repaid, and what Compensation or other Payments have been made to the Captives by the respective Governments of the Countries in which the Outrages occurred.
[…]								
Mr. Beste (son of Mr. Richard Digby Beste)	Italy, near Florence	12,000 scudi	Mr. Beste was released without ransom owing to his guards being under the impression that it had been paid	Mr. Beste was captured on the 28th July, 1864, and was released on the following day	The negotiations were carried on by the servants of Mr. Beste	..	..	[No amounts repaid, or compensation or other payments made.]
[…]								
Colonel H. Synge	Turkey, at Trickovaiste, in the district of Caraferia, Macedonia	£ T.* 15,000, 15 gold watches and chains, revolver, &c. The £ T. 15,000 was afterwards reduced to £ T. 12,000	£ T. 12,000 (10,835*l*. 4*s*. 3*d*.) and 15 gold watches and revolver, costing 42*l*. 18*s*. 6*d*.**	Colonel Synge was captured on the 19th February, 1880, and was released on the 22nd March following	The negotiations were carried on by Mr. Blunt (Her Majesty's Consul-General at Salonica), Mr. Bizzo, the Greek Bishop of Kitros, and the Turkish authorities. The expense of brokerage, commission, interest, &c., on the ransom amounted to 129*l*. 18*s*. The Consul-General's expenses amounted to 163*l*. 13*s*. 3*d*.	Advanced by Her Majesty's Government through Consul-General Blunt	Case not concluded ..	Case not concluded.
Mr. and Mrs. Henry Suter and child	Turkey, at the village of Isvor, in the district of Cassandra	£ T. 15,000 ..	£ T. 15,000 (13,636*l*.)	Mr. and Mrs. Suter and child were captured on the night of the 7th April, 1881. Mrs. Suter and child were released on the following morning. Mr. Suter was released on the 21st May following	The negotiations [were] carried on by Mr. Blunt (Her Majesty's Consul-General at Salonica) and Mr. Bizzo. The expenses of interest, commission, stamps, &c., amounted to 133*l*. 12*s*. 3*d*. The Consul-General's expenses have not yet been reported	Advanced by Her Majesty's Government through Consul-General Blunt	Case not concluded ..	Case not concluded.

* Türkische Lira.

** Die Angaben erfolgen in englischen Pfund (l.), Shilling (1/- bzw. s.) und Pence (d).

Quelle: Return Respecting British Subjects Captured By Brigands Since 1860, in: House of Commons, Command Papers 1881, No. C.2990.

Juliane Hornung

Vom »Wert« eines Untertanen

Großbritanniens Umgang mit Brigantenentführungen (1860–1881)

Preis: Wert
Pflicht

Eine parlamentarische Anfrage

Im Sommer 1881 hatten das Parlament und die Regierung des Vereinigten Königreichs genug. Zum zweiten Mal innerhalb eines knappen Jahres sah sich der britische Außenminister Lord Granville gezwungen, die Zahlung eines immensen Lösegelds für im Ausland entführte Landsleute aus der Staatskasse zu veranlassen: Am 19. Februar 1880 fiel Colonel Henry Synge, der als Berater für die osmanische Gendarmerie arbeitete, bei Veria im Osmanischen Reich (heute in der Region Makedonien in Griechenland) griechischen Banditen in die Hände. Seine Freilassung brachte den Entführern 12.000 Türkische Pfund, fünfzehn Golduhren und einen Revolver ein. Den Bergbauingenieur Harry Suter ereilte am 7. April 1881 das gleiche Schicksal etwas weiter südlich auf der Chalkidiki-Halbinsel Kassandra, die ebenfalls noch zum Osmanischen Reich gehörte. Seine Kidnapper erhielten 15.000 Türkische Pfund. Nun forderten die Mitglieder des House of Commons am 5. Juli 1881 von der Regierung eine detaillierte Zusammenstellung aller britischen Untertan:innen, die seit 1860 im Ausland entführt worden waren. Enthalten sollte diese Liste zum einen die Namen der Betroffenen, die Länder und konkreten Orte, wo sich die Verbrechen ereignet hatten, und die jeweilige Dauer der Gefangenschaft. Zum anderen interessierten die Parlamentarier aber vor allem die finanziellen Aspekte der Entführungen, nämlich: »From what sources the Ransom Monies were first obtained«, »By whom these Sums were eventually paid« und »What Amounts have in each Case been repaid, and what Compensations or other Payments have been made to the Captives by the respective Governments of the Countries in which the Outrages occurred«.[1]

Granville erfragte die entsprechenden Informationen von den britischen Botschaften und Konsulaten und legte dem Parlament am 26. Juli 1881 eine Ausarbeitung vor, die unter dem Titel »Return Respecting British Subjects Captured By Brigands Since 1860« ausführlich auf alle abgefragten Punkte einging.[2] Den Außenminister ärgerte selbst, dass die Krone für Privatpersonen im Ausland die finanzielle Verantwortung tragen sollte. Noch bevor er die Liste an das House of Commons weiterleitete, nahm er sie deshalb am 22. Juli zum Anlass, eine neue außenpolitische Doktrin zu formulieren. In einem Rundschreiben an alle britischen Außenstellen hielt er die Regel fest, die von nun an gelte: »Where British subjects are captured by brigands when in no public character, but in pursuit of their own business, no advance whatever for the purposes of ransom should, under any circumstances, be made from the British Exchequer.«[3]

Trotz der hohen Lösegelder für Synge und Suter hätten die Ergebnisse der Untersuchung die Parlamentarier und ihren Außenminister eigentlich beruhigen können. Von vierzehn

1 Beschluss vom 5.7.1881, Journals of the House of Commons. 6 January 1881 to 27 August 1881. Vol. 136, 348.

2 Return Respecting British Subjects Captured By Brigands Since 1860, 26.7.1881, House of Commons, Command Papers 1881, No. C.2990.

3 Circular To Her Majesty's Representatives Abroad Respecting The Ransom of British Subjects Captured By Brigands, 22.7.1881, House of Commons, Command Papers, 1881, No. C.2988.

https://doi.org/10.46500/83535200-012 | CC BY-NC 4.0

Entführungen mit insgesamt dreißig Opfern in Mexiko, Italien, Spanien, Griechenland und dem Osmanischen Reich war Großbritannien lediglich in den beiden jüngsten Fällen finanziell eingesprungen. Zwar hatten das britische Außenministerium und die Botschaften und Konsulate vor Ort schon früher bei den Verhandlungen mit den Entführern und den jeweiligen Landesregierungen geholfen. Bis 1880 hatten allerdings stets Familienangehörige oder Bekannte der Gefangenen das Lösegeld aufgebracht. Tatsächlich markiert die Ausarbeitung des »Return Respecting British Subjects« aber in zweifacher Hinsicht einen Wendepunkt: Zum einen etablierten sich Entführungen in den Jahren von 1860 bis 1881 als moderne Gewaltpraktik, die eng mit Nationsbildung und zwischenstaatlichen Beziehungen verknüpft war und eine spezifische Dramaturgie ausbildete, die heute im Grunde globale Gültigkeit beansprucht. Dadurch angestoßen, wurden zum anderen in Großbritannien in den frühen 1880er Jahren auf fundamentale Weise Vorstellungen von privater und staatlicher Schuld, Verantwortung und Pflicht neu verhandelt.

Zur Debatte stand nicht weniger als der »Wert« eines Menschen. Doch Entführer, Geiseln, Angehörige und Regierungen rangen nicht nur um die Höhe des Lösegeldes, sondern auch darum, wer es zahlen oder später erstatten müsse. Dass gleich drei Punkte der Ausarbeitung thematisieren, wer das Lösegeld zunächst beziehungsweise schlussendlich beglich (Spalte 7–9), ist kein Zufall. Es galt zu klären, ob sich die Entführten selbstverschuldet in die missliche Situation gebracht hatten und daher verpflichtet waren, sich zumindest an den Kosten für ihre Befreiung zu beteiligen. Oder waren die Länder, die Schauplätze der Gewalttaten wurden, in die Pflicht zu nehmen, da sie für die unsichere Gesamtsituation verantwortlich waren? Und musste das Vereinigte Königreich das Leben seiner Untertan:innen um jeden Preis retten? Bei diesen Fragen trafen moralische und ökonomische Erwägungen aufeinander, die die beteiligten Akteur:innen kaum zu trennen vermochten. Der Kern des Problems lag in der Frage des Werts selbst begründet. Denn wie der Soziologe David Stark betont, meint Wert immer beides, »an economic good and a moral good«, die zudem mit zeitgenössischen Wert*en* verwoben sind (Stark 2009: 8). Auch der Titel der Ausarbeitung verwies bereits semantisch auf diese komplexe Gemengelage, bedeutet *return* im Englischen doch nicht nur in der Amtssprache die Antwort auf eine parlamentarische Anfrage, sondern auch Rückgabe und Gewinn.

»Danach zu fragen, wie und wo Wert entsteht«, so halten Simone Derix, Benno Gammerl, Christiane Reinecke und Nina Verheyen fest, »gehört zu den Kernthemen ökonomischen Denkens« (2016: 400). Im Fall der entführten britischen Untertan:innen ging es allen Beteiligten um finanzielle Gewinne und Verluste, diese waren aber untrennbar mit Menschenleben verknüpft. Im Gegensatz zu Attentaten handelt es sich bei Entführungen zwar um Gewalttaten, die jedoch darauf ausgerichtet sind, (tödliche) Gewalt zu verhindern und die Unversehrtheit der Entführten – also ihren »Wert« – zu gewährleisten. Die Wertsetzungsprozesse fanden hier innerhalb eines transnationalen Beziehungsgeflechts statt und entfalteten sich durch den Akt der Entführung beziehungsweise des Austausches gegen das Lösegeld. Denn erst indem jemand entführt wird, stellt sich die Frage nach ihrem oder seinem »Wert«. Abhängig davon, wer auf welche Weise zahlen sollte, schätzten die Akteur:innen darüber hinaus auch den Wert des (Löse-)Geldes selbst jeweils unterschiedlich ein. Zugleich zeigt sich, dass die einzelnen Parteien moralische Argumente für die eigene Sache ins Feld führten, doch legten sie Moral zum Teil recht verschieden aus. So verdeutlicht Granvilles Ausarbeitung nicht nur, wie divergierende Moralvorstellungen aufeinandertrafen. Sie offenbart auch, dass in Großbritannien mit der Lösegeldfrage »die Gültigkeit oder Letztbegründung kollektiver Verpflichtungsgründe zum Gegenstand gesellschaftlicher Aushandlungsprozesse« wurde (Möckel / Knoch 2017: 97), die sich in neuen, rechtlich bindenden Handlungsanweisungen niederschlugen. Im Folgenden soll deshalb untersucht werden, welchen ökonomischen wie moralischen Logiken und Rationalitäten die Entführer, die Entführten und die betroffenen Regierungen im Umgang mit den Lösegeldforderungen folgten. Wann verknüpften die Akteur:innen bewusst ökonomische und moralische Aspekte in ihrer Argumenta-

tion – und wann spielten sie beide Sichtweisen gegeneinander aus? Dabei konzentriert sich der Beitrag auf die Entführungen von Synge und Suter. Denn beide Fälle betrafen die britische Regierung zum ersten Mal unmittelbar finanziell und führten zu einem Umdenken in der britischen Außenpolitik ab 1881, das auch die Ausarbeitung zum »Return Respecting British Subjects Captured by Brigands Since 1860« zum Ausdruck bringt.

Brigantentum in Südeuropa

Auch vor dem 19. Jahrhundert waren britische Untertan:innen (und andere Personen) in vielen Gegenden der Welt in Gefangenschaft geraten und zum Gegenstand von Lösegeldforderungen geworden. Diese Fälle unterschieden sich allerdings in zwei wichtigen Punkten von den »modernen« politischen Entführungen der 1860er bis 1880er Jahre. Zum einen kümmerten sich in der Frühen Neuzeit vornehmlich die anglikanische Kirche in England beziehungsweise die katholische Kirche in Italien, Spanien oder Frankreich um die Befreiung der Betroffenen – etwa um die zahlreichen Entführungsopfer, die von nordafrikanischen Piraten gefangen genommen worden waren und oft jahrelang in Algerien oder Marokko festsaßen (vgl. Colley 2003: 52 f.). Die Kirchen sammelten die geforderten Lösegelder von Gemeindemitgliedern und schickten dann Vertreter nach Afrika, um den Austausch vorzunehmen. Dabei ging es nicht darum, sich in Verhandlungen auf eine Summe und den »Wert« der gefangenen Individuen zu einigen, sondern um einen karitativen Akt der Nächstenliebe, der keinen Unterschied zwischen den einzelnen Christ:innen machte. Freilich hatten die Kirchen nicht einfach die Befreiung der Glaubensschwestern und -brüder im Sinn. Sie inszenierten deren Rettung vielmehr in aufwendigen Prozessionen und Gottesdiensten und brachten so die eigenen Moral- und Wertvorstellungen performativ zum Ausdruck (vgl. Colley 2003: 80 f.).

Zum anderen waren die technischen (und medialen) Voraussetzungen für zeitnahe Verhandlungen vor der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts noch nicht gegeben. Die Nachrichtenübertragung war vor der Einführung der Telegrafie in einigen Weltregionen ab den 1860er Jahren so langsam und Reisen dauerten so lange, dass eine vergleichbar intensive Kommunikation über die Lösegelder wie in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts kaum stattfand. Hatten die nordafrikanischen Gefangenen bis zu ihrer Befreiung teilweise zehn Jahre ausharren müssen – die viele von ihnen gar nicht erlebten (Colley 2003: 55, 59) –, begleitete die Entführungen von Synge und Suter ein engmaschiger Austausch von Telegrammen zwischen dem britischen Generalkonsul von Thessaloniki Charles Blunt, dem *special ambassador* in Konstantinopel George Goschen und dem britischen Außenminister Lord Granville. Trotzdem vergingen in beiden Fällen immer noch rund anderthalb Monate, bis die Übergabe stattfinden konnte. Denn die Entführer versteckten sich mit ihren Geiseln in entlegenen und schwer zugänglichen Gebieten, sodass die Kommunikation zwischen ihnen, den Vermittlern und dem britischen Generalkonsul nur schleppend voranging.[4]

Auffällig war in Granvilles Ausarbeitung, dass sich die Entführungen zwischen 1860 und 1881 primär in Südeuropa abspielten – in Griechenland, Süditalien und auf Sizilien, in Südspanien und in der osmanischen Balkanregion. Wie Martin Blinkhorn (vgl. 2000: 339–342) betont, erlebten diese Gebiete nach den Napoleonischen Kriegen umstürzende politische und gesellschaftliche Transformationen: Das noch recht junge Königreich Griechenland hatte in den 1860er Jahren eine Revolution und einen Monarchenwechsel hinter sich, es kam weiterhin zu Feindseligkeiten mit dem Osmanischen Reich, und Angehörige des Militärs gingen immer wieder wechselnde Allianzen mit unterschiedlichen politischen Eliten ein (vgl. Jenkins 1961: 1–21; Tzanelli 2002). Das Osmanische Reich wiederum befand sich bereits politisch und wirtschaftlich im Niedergang und sah sich mit zahlreichen Unabhängigkeitsbestrebungen in der Balkanregion konfrontiert. Insbesondere der russisch-osmanische Krieg

4 Vgl. zur Dauer: Return, sowie den Bericht von Blunt an Goschen, Thessaloniki, 18. 4. 1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter by Brigands at Isvor, in Turkey, House of Commons, Command Papers, 1881, no. C.3031.

(1877–1878) endete mit verheerenden Gebietsverlusten und vergrößerte die innenpolitischen Spannungen (vgl. Dogo/Franzinetti 2002). Die Banditen im ebenfalls noch jungen Staat Italien stammten vor allem aus dem süditalienischen Raum und wehrten sich gegen den Anschluss an das ungeliebte Königreich Sardinien-Piemont (vgl. Davis 1988: 66–90, 290–313). Spanien schließlich erlebte ähnlich wie Griechenland und Italien in den 1860er Jahren eine Revolution, die sich gegen die bourbonische Herrschaft richtete und mehrere Jahre politischer Instabilität mit sich brachte (vgl. Blinkhorn 2000: 339).

Auch wenn es sich bei den Entführern um Räuberbanden handelte, die nicht zuletzt ihre eigene Bereicherung im Sinn hatten, kann man ihre Taten dennoch nicht darauf reduzieren. Wie auch die Attentate im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts, die Carola Dietze (2016) und Heinz-Gerhard Haupt (2019) untersuchen, fanden sie vielmehr im Kontext von Nations- und Staatsbildungsprozessen und der umkämpften Etablierung eines staatlichen Gewaltmonopols statt. Die Entführer sahen sich oftmals als Teil einer Unabhängigkeitsbewegung oder waren, wie in Griechenland und Italien, eng mit dem Militär und den politischen Eliten verknüpft (Jenkins 1961: 156 f.; Davis 1988: 290–313). Die Zeitgenoss:innen in Großbritannien und Italien sprachen deshalb nicht von Banditen, sondern von Briganten beziehungsweise *brigands* oder *briganti* und verwendeten damit eine Bezeichnung, die Räuber *und* Freiheitskämpfer zugleich bedeutete. Für die – überwiegend männlichen – Briganten wiederum stellten britische Tourist:innen und Geschäftsleute aus zwei Gründen beliebte Opfer dar: Ersten kamen ab den 1860er Jahren verhältnismäßig viele von ihnen nach Griechenland, Italien und in die osmanischen Balkanregionen, da sich das Vereinigte Königreich hier als Schutzmacht Griechenlands und als Unterstützerin eines vereinten Italiens zunehmend außenpolitisch und wirtschaftlich einmischte. Zweitens nahmen die Briganten an, bei britischen Staatsbürger:innen auf wohlhabende oder zumindest gut vernetzte Personen zu treffen, die den Lösegeldforderungen nachkommen würden (vgl. Blinkhorn 2000: 340, 342). Diesen Eindruck bestätigten nicht zuletzt die Entführungsfälle der 1860er und 1870er Jahre, denn – wie Granvilles Aufstellung belegt – nur eine einzige Geisel verweigerte die Kooperation (und bezahlte mit ihrem Leben dafür).[5] Die Situation in Südeuropa lässt sich deshalb durchaus mit Georg Elwert als »Gewaltmarkt« bezeichnen, wobei hier neben den ökonomischen Erwägungen eben auch andere Motivationen zum Tragen kamen (Elwert 1997).

Ökonomie und Moral im Spannungsfeld von Entführern, Entführten und Regierungen

Als Synge und Suter 1880/81 den griechischen Briganten in die Hände fielen, kannten alle Beteiligten bereits ihre Rollen. Entführer, Entführte und die osmanische und britische Regierung wussten, in welchen Schritten sich die Dramaturgie der Entführung entfalten würde (Kidnapping, Verhandlung und im Erfolgsfall Austausch) und über welche Kanäle sie miteinander kommunizieren mussten. Wie die jeweiligen Rollen aber aus moralischer Perspektive zu bewerten waren, wer schuldig oder unschuldig, verantwortlich oder zum Handeln verpflichtet war – darüber bestand gerade keine Einigkeit. Entführer, Entführte und Regierungen oszillierten zwischen Selbstlegitimierung und Fremdzuschreibung, wobei sich ihr Status immer wieder änderte. Die Ausarbeitung zum »Return Respecting British Subjects« und Granvilles neue außenpolitische Doktrin versuchten nicht zuletzt vor diesem Hintergrund, klare Verhältnisse zu schaffen. Im Folgenden sollen deshalb die Motivationen, das Selbstverständnis und die Handlungsspielräume der Entführer, der Entführten und der Regierungen beleuchtet und untersucht werden, wie sich die Akteursgruppen jeweils zwischen moralischen und ökonomischen Ansprüchen positionieren.

Sowohl die Entführer von Synge – eine Gruppe von Briganten und ihr Chef »Niko« – als auch diejenigen von Suter – rund fünfzig Männer unter der Führung von Ghiroghi Katzaros,

5 Vgl. den Fall von John Francis Farber, der 1869 in Mexiko entführt und ermordet wurde, gelistet in Return.

»Aristidi« und Nicola Dondonka[6] – gingen davon aus, gutsituierte britische Untertanen in ihre Gewalt gebracht zu haben. Dabei irrten sie sich allerdings gewaltig. Weder Synge, ein unterbezahlter Berater im Dienst der Hohen Pforte, noch Suter, ein Ingenieur, verfügten selbst über die finanziellen Mittel, um sich freizutauschen. Synge wartete zum Zeitpunkt seiner Entführung sogar auf ausstehende Gehaltszahlungen seiner osmanischen Arbeitgeber.[7] Anders als frühere Geiseln hatten beide Männer auch keine reichen Angehörigen, die in dieser misslichen Situation aushelfen konnten. Aus ökonomischer Sicht besaßen Synge und Suter, gemessen an ihrem Vermögen, also keinen großen »Wert«. Darüber hinaus waren sie auch als Privatpersonen für das Vereinigte Königreich keine wertvollen Vertreter im Ausland. Erst der performative Akt der Entführung wertete die Männer ökonomisch auf, wobei sich hier – anthropologisch gewendet – gewissermaßen eine umgekehrte Gabentauschlogik erkennen lässt (vgl. Graeber 2001: 40). Eng verknüpft mit dem Aufwertungsprozess fand zugleich aber auch ein Abwertungsprozess statt, der entlang der sozialen Strukturkategorien Geschlecht und Alter verlief. Denn im Gegensatz zu der märchenhaft romantisierten Vorstellung von entführten Prinzessinnen galten Frauen und Kinder den Briganten als schwierige Geiseln und wurden üblicherweise schnell wieder freigelassen. Angeblich waren sie den körperlichen Strapazen der Flucht und der Unterbringung in unwirtlichen und abgeschiedenen Verstecken nicht gewachsen. So nahmen auch die griechischen Briganten auf Kassandra zunächst Suter, seine Frau und ihr Kind mit, schickten Letztere allerdings nach zwei Stunden mit den Lösegeldforderungen wieder zurück.[8]

Dabei achteten die Briganten insgesamt erkennbar auf das Wohl ihrer Geiseln, schließlich hing deren ökonomischer »Wert« maßgeblich davon ab, dass sie gesund ausgetauscht werden konnten. So berichtete etwa Synge, dass er während seiner Gefangenschaft immer ausreichend mit Nahrung, Wein und Kaffee versorgt worden sei,[9] während Mrs. Suter über ihre Kidnapper geradezu schwärmte: »Their treatment [...] was now all that could be desired; no roughness of any kind«. Außerdem hatten sie Decken und Lebensmittel aus dem Hause Suter mitgenommen – kurz: »anything that might be necessary for our comfort.«[10] Diese zuvorkommende Behandlung lässt sich jedoch nicht allein dadurch erklären, dass die Entführer den Austausch nicht gefährden wollten. Vielmehr legten sie ebenso Wert darauf, vor Synge und den Suters wie vor den Vermittlern nicht wie gewöhnliche Verbrecher zu erscheinen. Synge wurde vor der Übergabe noch rasiert und bekam fünf Lira zurück, die sich die Briganten von ihm »geliehen« hatten, während Suter und sein Vermittler nach der Lösegeldübergabe zum Abendessen bleiben mussten.[11] Mrs. Suter gegenüber leisteten die drei Anführer vor ihrer Abreise den »brigands oath« und versprachen, ihrem Mann nichts anzutun, solange sie nicht von osmanischen Truppen verfolgt werden würden.[12] Damit inszenierten sich die Briganten als ehrenhafte Räuber à la Robin Hood, die zwar außerhalb der gesellschaftlichen Normen agierten, aber doch einem moralischen Kodex verpflichtet waren und sich auf weithin anerkannte Werte wie Verlässlichkeit und Treue beriefen.

Tatsächlich dürften die Briganten die Entführungen als legitimen Beitrag im griechischen Befreiungskampf gegen das Osmanische Reich betrachtet haben. Die Bewohner:innen der Chalkidiki-Halbinsel beispielsweise hatten sich 1821 erfolglos am griechischen Unabhän-

6 Colonel Synge's account of his captivity, überliefert in: Papers Relating to the Foreign Relations of the United States, Transmitted to Congress, with the Annual Message of the President, 6.12.1880; Mrs. Suter an Blunt, Thessaloniki, 10.4.1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.
7 Synge an Blunt, 8.2.1881, abgedr. in: Second Report from the Committee of Public Accounts – Together with the Proceedings of the Committee, Minutes of Evidence, and Appendix, London 1881, S. 27.
8 Mrs. Suter an Blunt, 10.4.1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.
9 Synge's account.
10 Mrs. Suter an Blunt, 10.4.1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.
11 Synge's account; Suter an Blunt, Thessaloniki, 26.5.1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.
12 Mrs. Suter an Blunt, 10.4.1881, ebd.

gigkeitskrieg gegen das Osmanische Reich beteiligt. Zeitgleich mit der Gefangennahme der Familie Suter kündigte sich ein bewaffneter Aufstand auf Kassandra an, den Generalkonsul Blunt mit der Entführung in Verbindung brachte.[13] In diesem Zusammenhang rechtfertigten die Kidnapper sogar ihre Tat vor den Suters und erklärten, sie seien »not brigands by their own free-will, but had been driven to it by Europe.«[14] Den Briganten war also bewusst, dass sie ein Verbrechen begingen, sie stellten es aber in den höheren Dienst der griechischen Einheit und rechtfertigten es auf diese Weise.

Vor diesem Hintergrund spielte auch das Lösegeld nicht nur eine rein ökonomische Rolle für die Entführer. Ihnen war nicht gleichgültig, woher das Geld kam, sie gingen vielmehr – fälschlicherweise – davon aus, dass nicht das Vereinigte Königreich, sondern die Hohe Pforte zahlen müsse.[15] Geld war hier kein »neutrales Medium« (Bandelji/Wherry/Zelizer 2017: 5), sondern nahm entsprechend dem Gebrauchszusammenhang eine spezifische Bedeutung und Wertigkeit an. Ökonomie und Moral stellten dementsprechend keine getrennten Sphären dar, vielmehr galt: »moral propositions and value judgements are firmly entrenched in economic theory and practice« (Frevert 2019: 9).

Diese Feststellung traf auch auf die Perspektive der Entführten zu. Synge und Suter blieb nur eine Möglichkeit: Sie mussten sich an die britische Regierung wenden und sie davon überzeugen, die gewünschten Summen zu zahlen. Dabei lassen sich zwei Argumentationsstrategien erkennen. In seinem ersten Brief an Blunt bat Suter selbst um Hilfe und bediente sich einer äußerst emotionalen Sprache: »Dear Mr. Blunt, For God's sake come to my aid. […] They demand 15,000 liras ransom, without fail, or else I shall be killed. In the name of God save me […]. Help for God's sake, and send a comforting reply.«[16] Diese eindringlichen Worte sind einerseits sicherlich auf die außergewöhnliche Situation zurückzuführen und zeugen von Suters Angst um sein Leben. Denkt man aber andererseits an das wohlwollende Bild der Briganten, das seine Frau nur wenige Stunden später zeichnete, stellt sich zumindest die Frage, ob Suter bewusst dramatisch formulierte, um Blunt und Granville moralisch unter Druck zu setzen. Mit den zahlreichen Verweisen auf Gott stellte Suter zudem – bewusst oder unbewusst – eine Verbindung zu den karitativen Rettungsaktionen der Kirche für Piraterieopfer her und appellierte an das christliche Gebot der Nächstenliebe. Ehrlich empfundene Angst und strategische Formulierungen mussten sich dabei freilich nicht gegenseitig ausschließen.

Suters Frau argumentierte in ihrem Bericht an Blunt zunächst ähnlich, als sie mit den Worten schloss: »Poor as he is, he is not the less worthy of the […] protection of the Queen's Government. […] I have suffered much physically, but I suffer more morally, when I think of my husband's position, and my only consolation is to know that my case could not be in better hands than yours.«[17] Parallel verfolgte sie allerdings einen elaborierteren Plan. Wenige Tage später schickte sie Blunt (und über diesen Granville) eine Liste mit den Namen von Verwandten ihres Mannes, die im Staatsdienst gestanden hatten, um zu beweisen, dass die Familie »long and valuable services […] to Her Majesty's Government« geleistet habe.[18] Sie demonstrierte damit, dass Suter unabhängig von seinem ökonomischen Vermögen oder seinem Beruf wertvoll für das Vereinigte Königreich sei. Sein »Wert« gründete auf einer überindividuellen Treue der Familie zu Monarchie und Regierung. Auf diese Weise versuchte sie eine reziproke Beziehung herzustellen, denn die Untertanentreue sollte mit der Rettung ihres Mannes belohnt werden.

Synge dagegen hatte weniger Gestaltungsspielraum in seinen Briefen an das britische Konsulat, denn Niko diktierte ihm deren In-

13 Blunt an Goschen, Thessaloniki, 10. 4. 1881, ebd.

14 Mrs. Suter an Blunt, Thessaloniki, 10. 4. 1881, ebd.

15 Blunt an Goschen, Thessaloniki, 17. 5. 1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.

16 Suter and Blunt, Isvor, in the woods, [7. 4. 1881], Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.

17 Mrs. Suter an Blunt, 10. 4. 1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.

18 Vgl. Blunt an Granville, Thessaloniki 15. 4. 1881, sowie Inclosure 2, ebd.

halt.[19] Sein Fall illustriert allerdings eine weitere Dimension des Wertsetzungsprozesses, den die Entführung in Gang gesetzt hatte. Dieser endete nämlich nicht mit dem Austausch. Vielmehr machten die Entführungen die Opfer oftmals zu Berühmtheiten, für deren Geschichten sich nicht nur die Tageszeitungen interessierten. Ebenso waren autobiografische Berichte der dramatischen Ereignisse seit der Frühen Neuzeit äußerst beliebt (vgl. Colley 2003). So gab auch Synge nach seiner Rückkehr aus der Gefangenschaft mehrere Interviews[20] – eine Praxis, die die »London Times« 1881 im Zusammenhang mit Granvilles Ausarbeitung und den Verlusten für die Staatskasse äußerst bissig kommentierte: »A capture on such terms became a rather pleseant occurence for both parties. The brigands could make sure of their money. The captive could make sure of his release. After a few days of detention, he would come back a marked man, with the eyes of half the world fixed upon him, not a penny the poorer, and with first-rate material for a book or a magazine article.«[21]

Synges und Suters Beispiele eröffnen einen aufschlussreichen Blick auf die wechselhafte und oft unterbelichtete Rolle der Opfer in Gewaltverbrechen. Wie Petra Terhoeven in diesem Zusammenhang festhält, ist der Opferbegriff selbst problematisch: »The concept speaks of passivity rather than agency, helplessness rather than antagonism […]. On the other hand, it has become almost a prerequisite for collective action to identify objects of injustice or inequality as victims« (Terhoeven 2018, 12). Im Gegensatz zu Attentaten und Anschlägen zielen Entführungen nicht auf die Ermordung von Menschen, sondern paradoxerweise auf die Verhinderung von (letaler) Gewalt. Über die dabei wirksamen Wertsetzungsprozesse machen sie deshalb zumindest teilweise die Handlungsmacht der Entführten sichtbar. Ganz so unkompliziert, wie die »Times« die Situation schilderte, gestaltete sich allerdings weder Synges noch Suters Leben in Freiheit. Auch wenn Granville am Ende die Lösegeldzahlungen autorisiert hatte, sah die britische Regierung nicht ein, warum sie auf diesen exorbitanten Kosten sitzen bleiben sollte. Überhaupt war auch der Weg zur jeweiligen Übergabe schwierig und diskussionsreich verlaufen.

Nachdem Lord Granville von Generalkonsul Blunt jeweils über die beiden Entführungen informiert worden war, wandte er sich an das Finanz- und Wirtschaftsministerium, schließlich waren hier außenpolitische und finanzielle Fragen untrennbar miteinander verwoben. Aus der ökonomischen Perspektive von Her Majesty's Treasury gab es keinen Grund, die beiden Männer zu retten, und wenn – so formulierte man etwas abschätzig – einzig »for reasons of humanity«.[22] Bei Suter zeigte man sich zudem besonders unnachgiebig, falls niemand bereit sei, das Lösegeld im Nachhinein zu erstatten. Aus dem Leitungsgremium des Finanzministeriums hieß es: »the Lords Commissioners cannot consent to provide for the advance of the sum required«.[23] Unter diesen Umständen blieben nur zwei Möglichkeiten: die Lösegeldforderung zu drücken oder die Regierung des Osmanischen Reichs in die Pflicht zu nehmen – zwei Strategien, die vor allem in Suters Fall gut nachvollziehbar sind. Ersteres versuchte Blunt 1881, indem er den Briganten gegenüber zunächst mehrfach betonte, dass Suter sehr arm sei und keine reichen Verwandten habe. Da die Entführer aber davon ausgingen, dass die Hohe Pforte am Ende zahlen müsse, beeindruckte sie das kaum. Daraufhin schickte Blunt einen geheimen Vermittler zu einem der Anführer und bot an, zu einem niedrigeren Preis mit ihm alleine anstatt mit der ganzen Gruppe die Übergabe abzuwickeln, doch auch dieser Vorstoß scheiterte.[24] Parallel dazu bemühte sich Botschafter Goschen in

19 Vgl. Synge's account.

20 Vgl. z. B. Colonel Synge And the Brigands, The Manchester Guardian, 12. 4. 1880, 7; Colonel Synge's Captivity (from Our Correspondent in Constantinople), The Times, 6. 5. 1880, 4.

21 The Times, 11. 8. 1881, 9.

22 Law an Tenterden, 11. 11. 1880, abgedr. in Civil Services and Revenue Departments, Appropriation Accounts 1879–80, London 1881, 341; Lingen an Tenterden, London 22. 4. 1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.

23 Tenterden an Lingen, London 28. 4. 1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.

24 Blunt an Goschen, Thessaloniki 23. 4. 1881 und 17. 5. 1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.

Konstantinopel, die osmanische Regierung davon zu überzeugen, dass sie die Verantwortung für Suter (und Synge) trüge. Ihr sei es nicht gelungen, für Ordnung und Sicherheit im eigenen Land zu sorgen, deshalb sei sie nun verpflichtet, die Lösegelder zu übernehmen beziehungsweise zu erstatten.[25] Die Hohe Pforte lehnte das aber in Gänze ab, handelte es sich doch in beiden Fällen um griechische Aufständische und nicht um türkische Räuber.[26] Darüber hinaus sei Suter selbstverschuldet in Gefangenschaft geraten, da er bewusst ein ungeschütztes Haus weit außerhalb des nächsten Dorfes gewählt hatte.[27] Tatsächlich, so betont auch Martin Blinkhorn, war das Vereinigte Königreich kaum in der Position, den moralischen Zeigefinger gegenüber anderen Staaten zu erheben. Nicht nur tolerierte es Schmuggelei und Banditentum auf Gibraltar. Wäre ein ausländischer Staatsbürger zudem etwa im krisengeschüttelten Irland gekidnappt worden, wäre man in London ebenfalls nicht dazu bereit gewesen, die finanziellen Konsequenzen zu tragen und die Unglücklichen zu retten (Blinkhorn 2000: 349).

Das britische Finanz- und das Außenministerium autorisierten schließlich die Zahlungen erst, als die Briganten drohten, Synges beziehungsweise Suters Kopf zu schicken, und behielten sich selbst dann weiterhin vor, die Summe nur als Vorleistung zu betrachten.[28] Bemerkenswerterweise argumentierte zwar auch das Finanzministerium aus einer moralischen Perspektive, es fühlte sich aber nicht den Entführten verpflichtet, sondern den britischen Steuerzahlern. Von Granville verlangten die Lords Commissioners of Her Majesty's Treasury deshalb, noch bevor Suters Übergabe überhaupt arrangiert worden war: »to put an end to liabilities which there is no plea of reason or justice to continue to impose upon the tax-payers of the country.«[29] Als problematisch empfand man darüber hinaus nicht nur den hohen finanziellen Verlust an sich, sondern die Art und Weise, wie gezahlt werden musste. Für Synge verlangten die Briganten nämlich nicht nur Bargeld, sondern auch Schusswaffen und goldene Uhren. Obwohl die Schatzkammer diese zwar mit ihrem Geldwert in ihrer Kostenaufstellung listete, beschwerte sich ein Abgeordneter: »Consul Blunt had been obliged to go in an undignified way to make terms with the brigands – purchasing rifles and watches for them«.[30] Auch hier nahm Geld – beziehungsweise Vermögen – jenseits seines ökonomischen Werts eine hochgradig moralisch aufgeladene Bedeutung an.

Genau hier setzte Her Majesty's Treasury nach Synges Befreiung an. Da es bereits 1880 äußerst unwahrscheinlich erschien, dass das notorisch klamme Osmanische Reich das Lösegeld übernehmen würde, verlegten sich die Lords Commissioners auf eine andere Strategie. Synge selbst sollte zumindest einen Teil der Summe begleichen. In ihrer Begründung hieß es: »he is bound, to the extent of his ability, to agree to make some serious annual payment of fixed amount and in proportion to his means, in liquidation of his debt«. Denn: »My Lords think that this case raises a serious question of precedent, and not simply of money.«[31] Drei Punkte sind in diesem Kontext aufschlussreich: Erstens ging es dem Finanzministerium nicht nur um ökonomische Verluste, sondern um die Botschaft, die mit der Zahlung des Lösegelds vermittelt wurde, und die Verpflichtung, die die britische Regierung damit in Zukunft gegenüber anderen Entführungsopfern eingehen würde. Zweitens illustriert das Zitat eindrücklich, auf welcher Grundlage die Kommission argumentierte. Nicht die Re-

25 Goschen an Granville, Konstantinopel, 15.4.1881, ebd.

26 Ebd.

27 Vgl. Assim Pasha an Goschen, 21.4.1881, ebd. Zudem hatte Suter der osmanischen Truppe, die sein Haus bewachte, befohlen, das Feuer einzustellen, weil er im Durcheinander der griechischen und türkischen Kugeln um sein Leben fürchtete.

28 Vgl. Tenterden an Lingen, London 28.4.1881 sowie Granville an Blunt, London 30.4.1881, Correspondence Respecting the Capture of H. Suter.

29 Lingnen an Tenterden, London, 22.4.1881, ebd.

30 Arthur O'Connor in der Unterhaussitzung vom 6.8.1881, Commons Sitting of Thursday, 16th June, 1881, Third Series, Volume 262.

31 Law an Tenterden, London, 11.11.1881, abgedr. in Appropriation Accounts 1879–80.

gierung hatte die Pflicht, ihre Untertan:innen um jeden Preis zu retten; vielmehr stand Synge in der Schuld des Vereinigten Königreichs. Aus dem Lösegeld waren Schulden geworden, die keine moralisch aufgeladene Beziehung zwischen Staat und Untertan:in begründeten, sondern ein scheinbar neutrales Vertragsverhältnis festschrieben. Dabei trat die »Fähigkeit des Geldes [zu Tage], Moral in eine Sache unpersönlicher Arithmetik zu verwandeln« (Graeber 2012, 20). Drittens schließlich zeigt sich, was Petra Terhoeven (2018, 4) unter Bezugnahme auf Klaus Weinhauer für Opfer hervorhebt: »they are ›being made‹«. Wem der Opferstatus zuerkannt wird oder nicht, ist keine Selbstverständlichkeit, sondern das Ergebnis eines Aushandlungsprozesses, der über gesellschaftliche In- und Exklusion entscheiden kann (Terhoeven 2018: 4), und auch Synges Position veränderte sich im Verlauf seiner Entführung immer wieder.

Weder Synge noch Suter konnten ihre Lösegelder erstatten, und dem britischen Finanzministerium drohte, was es mit aller Macht zu verhindern versucht hatte – auf den Kosten sitzenzubleiben. Letztlich fand die Regierung unter Premier Palmerston aber 1883 doch noch eine Lösung, um die Staatskasse zu entlasten: Sie deklarierte die Summen einfach als »Grant-in-Aid« an Zypern, das das Vereinigte Königreich 1878 als Protektorat vom Osmanischen Reich übernommen hatte (vgl. Blinkhorn 2000: 352).[32] Waren schon die Entführungen selbst zutiefst von ökonomischen und moralischen Aushandlungen geprägt gewesen, setzte die Verrechnung des Lösegelds und seine Umwidmung als Hilfszahlung hier einen bemerkenswerten Schlusspunkt. Lord Granvilles Ausarbeitung zum »Return Respecting British Subjects Captured By Brigands Since 1860« stellte den Versuch dar, den Umgang mit Entführungen zu systematisieren und zu rationalisieren. Doch auch nach der Doktrin blieben staatliche Lösegeldzahlungen ein moralisch hochkontroverses Thema.

Literatur

Bandelj, Nina, Frederick F. Wherry und Viviana A. Zelizer, 2017. Introduction. Advancing Money Talks. In: dies. (Hg.). Money Talks. Explaining How Money Really Works. Princeton NJ, Oxford: Princeton University Press, 1–22.

Blinkhorn, Martin, 2000. Liability, Responsibility and Blame. British Ransom Victims in the Mediterranean Periphery, 1860-81. Australian Journal of Politics and History 46, 336–356.

Colley, Linda, 2003. Captives. Britain, Empire and the World, 1600-1860. London: Pimlico.

Davis, John A., 1988. Conflict and Control. Law and Order in Nineteenth-Century Italy. Basingstoke, London: Macmillan Education.

Derix, Simone, Benno Gammerl, Christiane Reinecke und Nina Verheyen, 2016. Der Wert der Dinge. Themenheft: Zeithistorische Forschungen 13 (2016), 387–403.

Dietze, Carola, 2016. Die Erfindung des Terrorismus in Europa, Russland und den USA 1858-1866. Hamburg: Hamburger Edition.

Dogo, Marco und Guido Franzinetti (Hg.), 2002. Disrupting and Reshaping. Early Stages of Nation-Building in the Balkans. Ravenna: Longo Editore.

Elwert, Georg, 1997. Gewaltmärkte. Beobachtungen zur Zweckrationalität der Gewalt. In: Trutz von Trotha (Hg.), Soziologie der Gewalt. Opladen: Westdeutscher Verlag, 86–101.

Frevert, Ute, 2019. Introduction. In: dies. (Hg.), Moral Economies. Geschichte und Gesellschaft. Sonderheft 26, 7–12.

Graeber, David, 2012, Schulden. Die ersten 5000 Jahre. Stuttgart: Klett-Cotta.

Graeber, David, 2001. Toward an Anthropological Theory of Value. The False Coin of Our Own Dreams. New York, Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Haupt, Heinz-Gerhard, 2019. Den Staat herausfordern. Attentate in Europa im späten 19. Jahrhundert. Frankfurt a. M., New York: Campus.

Jenkins, Romilly J. H., 1961, The Dilessi Murders. Greek Brigands and English Hostages. London: Longmans.

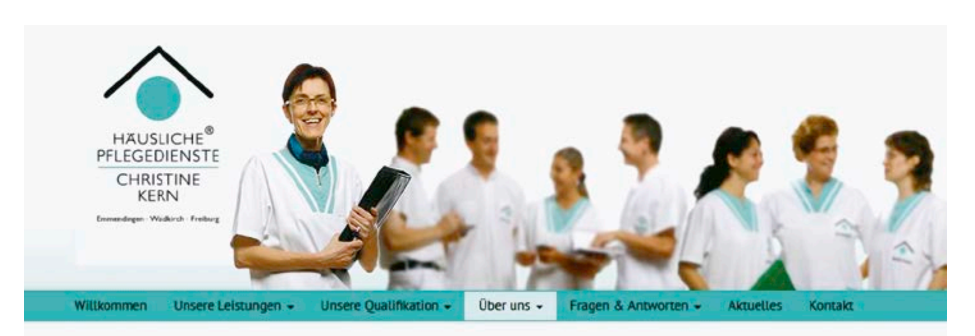
Knoch, Habbo und Benjamin Möckel, 2017. Moral History. Überlegungen zu einer Geschichte des Moralischen im »langen« 20. Jahrhundert. Zeithistorische Forschungen 14 (2017), 93–111.

Stark, David, 2009. The Sense of Dissonance. Accounts of Worth in Economic Life. Princeton NJ, Oxford: Princeton University Press.

Terhoeven, Petra, 2018. Victimhood and Acknowledgment. The Other Side of Terrorism. European History Yearbook 19 (2018), 1–18.

Tzanelli, Rodanthi, 2002. ›Haunted by the Enemy‹ Within: Brigandage, Vlachian/Albanian Greekness, Turkish ›Contamination,‹ and Narratives of Greek Nationhood in the Dilessi/Marathon Affair (1870). Journals of Modern Greek Studies 20 (2002), 47–74.

32 Vgl. dazu Vote 9. – Cyprus (Grant-in-Aid), abgedr. in Civil Services and Revenue Departments, Appropriation Accounts, 1882–83. London 1884, 427.



Über uns

Unsere Geschichte

Wenn Du die Dinge nicht verändern kannst, dann musst Du Deine Einstellung zu den Dingen ändern – und damit Dich selbst.

Diese Erkenntnis stand am Anfang – noch vor Gründung der **Häuslichen Pflegedienste Christine Kern.**

Eine der Überzeugungen von Christine Kern ist auch, dass Arbeit mehr ist wie nur Mittel zum Zweck – Arbeit muss Lebensinhalt sein, die Qualität der Arbeit ist auch ein großes Stück Lebensqualität!

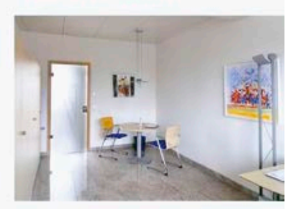
Mit diesen Grundmotivationen gab Christine Kern ihre Führungsposition in einem großen Klinikum auf, um sich und ihre Ideen selbstbestimmt zu verwirklichen, was in Systemen wie im bisherigen Arbeitsumfeld kaum möglich war. Dabei nahm sie auch billigend in Kauf, ein hohes Maß an Sicherheit hinter sich zu lassen: Eine gehobene Position im öffentlichen Dienst aufzugeben, um sich einem Markt zu stellen, der noch in den Kinderschuhen steckte: **Der Pflegemarkt...**

Die besondere Herausforderung war, sich auf Neuland zu begeben, wo es noch keinerlei Erfahrungen gab: in privater Trägerschaft und als private Initiative war Christine Kern unter den ersten privaten Pflegediensten in Baden-Württemberg – eine Pionierzeit begann!

Entsprechend viele Unkenrufe waren erste Wegbegleiter:

Pflege ist keine Privatsache! Pflege und Wirtschaftlichkeit ist ein Widerspruch! Pflege ohne Subventionen ist nicht leistbar! Da kann was nicht mit rechten Dingen zugehen... und... und... und...

Hier sind wir Zuhause



Nicole Kramer

Die Anfänge des Pflegemarktes und der Wert der Sorgearbeit

Preis: Markt
Verdienst: Arbeit
Entfaltung

Quelle: Häuslicher Pflegedienst Christine Kern – Über uns – Unsere Geschichte

Wenn Du die Dinge nicht verändern kannst, dann musst Du Deine Einstellung zu den Dingen ändern – und damit Dich selbst.

Diese Erkenntnis stand am Anfang – noch vor Gründung der Häuslichen Pflegedienste Christine Kern.

Eine der Überzeugungen von Christine Kern ist auch, dass Arbeit mehr ist wie nur Mittel zum Zweck – Arbeit muss Lebensinhalt sein, die Qualität der Arbeit ist auch ein großes Stück Lebensqualität!

Mit diesen Grundmotivationen gab Christine Kern ihre Führungsposition in einem großen Klinikum auf, um sich und ihre Ideen selbstbestimmt zu verwirklichen, was in Systemen wie im bisherigen Arbeitsumfeld kaum möglich war. Dabei nahm sie auch billigend in Kauf, ein hohes Maß an Sicherheit hinter sich zu lassen: Eine gehobene Position im öffentlichen Dienst aufzugeben, um sich einem Markt zu stellen, der noch in den Kinderschuhen steckte: Der Pflegemarkt …

Die besondere Herausforderung war, sich auf Neuland zu begeben, wo es noch keinerlei Erfahrungen gab: in privater Trägerschaft und als private Initiative war Christine Kern unter den ersten privaten Pflegediensten in Baden-Württemberg – eine Pionierzeit begann!

Entsprechend viele Unkenrufe waren erste Wegbegleiter:

Pflege ist keine Privatsache! Pflege und Wirtschaftlichkeit ist ein Widerspruch! Pflege ohne Subventionen ist nicht leistbar! Da kann was nicht mit rechten Dingen zugehen … und … und … und …

Jetzt erst recht – waren die Antreiber für Christine Kern bei diesen »Bedenken«. Sie machte sich auf, ihre Überzeugungen zu leben und all den Widerständen mit überzeugender Leistung Paroli zu bieten – Schritt für Schritt.

Pflege als Dienstleistung zu begreifen, die den Gesetzen der freien Marktwirtschaft unterliegt, war von Anfang an klares Verständnis zur eigenen Arbeit und eines der Anforderungsmerkmale für künftige Mitarbeiter-Innen.

Dabei steht das Interesse von Patienten und deren Angehörigen im Vordergrund, das wiederum in Einklang zu bringen ist mit den Anliegen und Vorgaben der behandelnden Ärzte und Kostenträger.

https://doi.org/10.46500/83535200-013 | CC BY-NC 4.0

Die ersten Patienten versorgte Christine Kern im Alleingang in Freiburg-Herdern und Gundelfingen – zur Freude und Abwechslung der Patienten oftmals den 2-jährigen Sohn Manuel im Schlepptau – auch das war eine innovative Form, Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen!

Schon nach wenigen Monaten wurden die ersten Mitarbeiter eingestellt. Die Prinzipien hierzu waren klar: Das Staatsexamen war – und ist bis heute – wichtigste Grundvoraussetzung, eine zentrale Botschaft lautet: »Pflege braucht Persönlichkeiten«. Patienteninteressen hatten gegenüber den persönlichen Mitarbeiterinteressen grundsätzlich »Vorfahrt« – zur damaligen Zeit für viele Pflegekräfte eher Provokation wie Selbstverständnis!

Als **»Privater«** galt es, zu beweisen, dass professionell gearbeitet wird und die Patienten in allerbesten Händen sind. Der Wettbewerb hatte begonnen – das war 3 Jahre vor der Pflegeversicherung! Die Öffentlichkeit verfolgte die Entwicklung der Pflege mit zunehmenden Interesse. Qualität in der Pflege wurde von vielen Seiten hoch gepriesen– jeder war der Beste … bei uns galt deshalb, unter Beweis zu stellen und zu dokumentieren, dass unsere Arbeit wirklich gut war.

Schon im 2. Jahr nach Gründung stellte sich der Häusliche Pflegedienst Christine Kern freiwillig den harten Kriterien einer Qualitätsjury und wurde als erster Pflegedienst ausgezeichnet mit dem Gütesiegel für ambulante Dienste.

Christine Kern schaffte Transparenz und setzte sich selbst mit ihrem Betrieb ins Glashaus – ein natürlicher Zwang zur professionellen Arbeit und die fortlaufende Dokumentation qualitätsgeprüfter Pflegeleistungen waren die Folge – bis heute wird im 2-jahres-Rhythmus das gesamte Spektrum von externen Fachleuten geprüft und bewertet. So haben Patient und Angehörige ein Höchstmaß an Sicherheit, eine wertvolle Handhabe und Orientierung.

Mit den Anforderungen in der Pflege stiegen für Christine Kern als Unternehmerin auch die Anforderungen an Personalentwicklung und Mitarbeiterführung.

Historisch bedingt waren bisher Pflegekräfte in ihrem Selbstverständnis dem Begriff der modernen, anspruchsvollen Dienstleistung eher fern – gegenüber ökonomischen Aspekten – und dies gar im Einklang mit den Softskills – begegneten viele qualifizierte und engagierte Menschen in diesem Berufsstand mit ablehnenden Grundhaltungen, grundsätzlicher Skepsis bis hin zu massiven Widerständen.

Ein Paradigmenwechsel begann – und damit eine der größten Herausforderungen in einem »neuen Markt« – der Pflegemarkt und die Zukunft einer neuen Sozialwirtschaft hat begonnen. Die Ressource Mensch und Mitarbeiter ist mehr denn je Dreh- und Angelpunkt im »Sein oder nicht sein« dieser Art von – meist jungen – Betrieben.

Quelle: Selbstdarstellung der Häuslichen Pflegedienste Christine Kern, Emmendingen, https://pflegedienste-kern.de/ueber-uns/unsere-geschichte/ (Zugriff: 5.11.2021. *Der Pflegedienst hat mittlerweile seine Tätigkeit eingestellt, sodass auch der angegebene Link nun zu einer Informationen über die Betriebseinstellung führt.*).

Hand in Hand, Vergißmeinnicht, Helping Hands, füreinanderdasein, Regenbogen, Sonnenstrahl, Daheim: Dies sind nur einige der Firmennamen, unter denen privatwirtschaftliche Pflegedienste auftreten. Ihre Geschäftsräume, die sich oft in alten Ladenräumen im Erdgeschoss befinden, und ihre Dienstwagen in den Straßen der Wohnviertel sind heute in deutschen Städten kaum zu übersehen. Mit ihren Firmenlogos, die auffällig häufig Symbole der Zuneigung und Geborgenheit wie Herzen, ineinandergreifende Hände, Friedenstauben, Leuchttürme oder Laubbäume zeigen, heben sie hervor, dass sie mehr anbieten als »Satt-und-Sauber-Pflege«. Sie sehen sich als Anbieter von Vertrautheit und Fürsorge. Als Teil der Sozialwirtschaft machen sie zwar Geschäfte, allerdings mit einer guten Sache, so die Botschaft.

Längst beschränkt sich die Präsenz der ambulanten Pflegedienste nicht mehr nur auf den analogen Raum. Immer mehr Anbieter nutzen das Internet, um sich Kund:innen vorzustellen und die Leistungen, die sie bieten, zu bewerben. Einige, vor allem diejenigen, die schon länger im Geschäft sind, vermitteln auf ihrer Homepage zudem einen mehr oder minder ausführlichen Abriss der Firmengeschichte. Für Historiker:innen eröffnen diese Internetquellen eine Möglichkeit, auf die Perspektive einzelner Pflegeanbieter zugreifen zu können. Die Firmengeschichten liefern subjektive Erzählungen von der Privatisierung der Alten- und Krankenpflege und den Anfängen des Pflegemarktes, es handelt sich um eine Art Selbsthistorisierung. Ein besonders ausführliches Beispiel findet sich auf der Internetseite des Pflegedienstes von Christine Kern.

Die eigene Firmengeschichte veröffentlichte der Pflegedienst Kern etwa 2014, zu einer Zeit, in der sich die ambulante Altenpflege neben dem stationären Bereich der Heime etabliert hatte und sich 65 Prozent der etwa 13.300 Pflegedienste in privater Trägerschaft befanden. Die gewerbliche, profitorientierte Altenpflege hatte sich da schon längst durchgesetzt. Dies war Anfang der 1990er Jahre, in welche uns der Rückblick führt, noch ganz anders. Christine Kern habe, so heißt es, 1992 ihre bisherige Arbeitsstelle im Krankenhaus verlassen und sich als examinierte Krankenschwester selbstständig gemacht. Sie legte damit den Grundstein für ihren im baden-württembergischen Emmendingen ansässigen ambulanten Pflegedienst, der 2002 18 Mitarbeiter:innen beschäftigte.[1] Betont wird, dass Kern sich noch vor der Einführung der Pflegeversicherung auf dem Markt etabliert habe. Der Weg zur Unternehmerin erscheint rückblickend als voller Herausforderungen, aber schließlich erfolgreich. Als »Pionierin der privaten Pflege« erhielt Christine Kern bereits im Jahre 2002 die vom baden-württembergischen Ministerpräsidenten verliehene Staufermedaille, mit der Verdienste um das Gemeinwohl honoriert werden. Die Auszeichnung, wenngleich sie bereits fast 20 Jahre zurückliegt, ist im Internetauftritt des Pflegedienstes noch immer in der Rubrik »Aktuelles« und mit Fotografien dokumentiert, die Christine Kern beim Festakt zeigen.[2]

Die 1990er Jahre, in die die Gründungsgeschichte des Pflegedienstes Kern fällt, bilden eine Hochphase der Wohlfahrtsstaatskritik. Im Zuge der Wiedervereinigung hatte sich die Diskussion um die Finanzierung der Rentenversicherung verschärft. Über die demographische Alterung und ihre Folgen debattierten längst nicht mehr nur Wissenschaftler:innen, sondern auch die Medien, die dem Thema als Frage der Sozialpolitik große Aufmerksamkeit schenkten. Erinnert sei hier daran, dass 1992 zudem die Enquetekommission des Bundestags »Demographischer Wandel« zusammentrat und ihre dann zehn Jahre währende Arbeit aufnahm. Schließlich rückte die bereits seit den 1970er Jahren geplante Pflegeversicherung 1992 in den Mittelpunkt der Regierungspolitik. Befürworter einer umlagefinanzierten Pflichtversicherung, unter ihnen auch Norbert Blüm (CDU), hatten sich im Juli durchgesetzt,

1 O. A., Staufermedaille für Christine Kern, in: Badische Zeitung vom 19. 10. 2002.

2 Internetauftritt des Pflegedienstes Christine Kern, Aktuelles, Beitrag »Die Staufermedaille des Landes Baden-Württemberg, o. D., URL: https://pflegedienste-kern.de/die-staufermedaille-des-landes-baden-wuerttemberg/, abgerufen 3. 11. 2021, *siehe Quellenangabe auf S. 152.*

doch es kam weiterhin zu heftigen Diskussionen, etwa um die Kompensation der Arbeitgeberbeiträge durch die Streichung eines Feiertags (Igl, 2007; Götting, Ulrichs, 1993). Über die marktöffnenden Regelungen des geplanten neuen Sozialversicherungszweigs sprach hingegen noch kaum jemand. Der Anteil der privaten Anbieter häuslicher Pflege hatte sich indes bereits seit den 1980ern stetig erhöht. Christine Kern war nicht die Erste, die den Weg in die Selbstständigkeit ging und ein eigenes Unternehmen gründete, sie gehörte aber zur ersten Welle, die noch vor der Einführung der Pflegeversicherung zu verorten ist (Hartmann 1945).

Die Gründung privatwirtschaftlicher Altenpflegedienste und die damit verbundene Herausbildung des Pflegemarktes ist der Gegenstand der moralischen Kommunikation, um die es in diesem Beitrag geht (→ Finger / Möckel, Einleitung). Die Internetseiten zur Firmengeschichte ambulanter Pflegedienste wie im Fall Christine Kerns beschreiben und legitimieren die Bereitstellung sozialer Dienstleistungen durch privatwirtschaftliche Akteur:innen. Inhaltlich lassen sich im gewählten Beispiel zwei Argumente ausmachen: Erstens wird die hohe Qualität der Pflege herausgestellt, wobei es als Spezifikum der gewerblichen Anbieter dargestellt wird, die Souveränität und Autonomie der Leistungsempfänger zu achten sowie Arbeitsabläufe transparent zu machen. Zweitens rechtfertigt Kern – dies steht sogar im Vordergrund – die Gewerbegründung mit der Verbesserung der Qualität des Arbeitslebens und der selbstbestimmteren Arbeitsgestaltung.

Um deren Geltung zu unterstreichen, nutzt Kern Redewendungen und Lebensweisheiten, die einprägsam und allgemeinverständlich sind. So gilt ihr Arbeit nicht nur »als Mittel zum Zweck«, und sie rückt die Rolle der Mitarbeiter:innen als »Sein oder Nichtsein«-Variable einer erfolgreichen Firmengeschichte in den Mittelpunkt. Ein Leitsatz wie »Pflege braucht Persönlichkeiten« hat bei Pfleger:innen einen hohen Wiedererkennungswert, prägten ihn in den 2000er Jahren doch kirchliche Träger der Altenpflege.

Freilich hat die Deutung ihrer eigenen Berufslaufbahn, die sie als riskanten, aber letztlich erfolgreichen Weg von einer Leitungsposition in einem Krankenhaus zur Leiterin eines eigenen privatwirtschaftlichen Pflegedienstes beschreibt, instrumentellen Charakter. Dies hängt auch mit der Art der Quelle zusammen, die hier vorliegt. Denn dieser Internetauftritt kann als Werbung gelten, wobei sich zwei Funktionen unterscheiden lassen (Westermeier 2016, ; zur Quellenkritik von Internetquellen: Schreiber 2021). Einerseits dienen die Internetauftritte von Pflegediensten der Kund:innenaquise, sollen also pflegebedürftige Menschen und ihre Angehörigen ansprechen und informieren. Andererseits gelten sie als wesentliches Instrument der Mitarbeiter:innenrekrutierung.

Obwohl Vertreter von Unternehmensberatungen bereits Anfang der 2000er Jahre die Bedeutung des Mediums Internet für die Kund:innenaquise sowie Mitarbeiter:innenrekrutierung von ambulanten Pflegediensten herausstellten, taten sich diese mit der technisch-digitalen Neuerung zunächst schwer (Loffing 2001). Verhältnismäßig spät – im Vergleich zu anderen Branchen – begannen Leiter:innen ambulanter Pflegedienste, Internetauftritte zu nutzen, um auf sich und ihre Leistungen aufmerksam zu machen. Noch 2012 war es eine Minderheit, die im Netz warb. Meist präsentierten sich nur die größeren ambulanten Dienste und überwiegend auch diejenigen, die bei den Qualitätskontrollen des Medizinischen Dienstes der Krankenkassen (MDK) besser abschnitten (Aufenacker 2012). 2017 verfügten schließlich zwei Drittel der ambulanten Pflegeanbieter über Internetauftritte (Heinz / Klewer 2017).

In der Ratgeberliteratur zum Aufbau von Internetseiten für Pflegeanbieter gibt es keine explizite Aufforderung, die eigene Geschichte darzustellen. Empfohlen wird, das Unternehmen vorzustellen, doch zielt dies auf die gegenwartsbezogene Struktur, also auf Angaben zu Zahl und Ausbildung der Mitarbeiter:innen, die MDK-Bewertung sowie Instrumente der Qualitätssicherung und die Pflegephilosophie. Pflegedienstbetreiber:innen, die ihre eigene Historie präsentieren, können jedoch an eine in anderen Branchen gängige Praxis der Selbsthistorisierung, wie sie in Jubiläen und Festschriften erfolgt, anknüpfen.

Die Ausführungen zur eigenen Geschichte stammen von Christine Kern und ihrem Ehemann, der als Betriebswirtschaftler den Pflegedienst seiner Frau unterstützt. Dritte, z.B. Webdesigner:innen, waren bei der Formulierung der Texte – so die Auskunft des Ehepaars Kern – nicht beteiligt.

Trotz der strategischen Ausrichtung der Selbsthistorisierung als Werbung lässt der Text Rückschlüsse auf die Wert- und Normvorstellungen, mit denen sich Christine Kern als Akteurin der privatwirtschaftlichen Pflege präsentiert, zu. Werbung neigt allerdings dazu, Werte und soziale Normen zu inszenieren und zu überhöhen (Willems / Kautt 2003: 75 f.). Mit diesen Vorbemerkungen im Hinterkopf kann der Text Einblick darin geben, wie sich Träger:innen des Pflegemarktes positionieren. Diese Selbstdarstellungen hatten aufgrund der hohen Kontaktdichte des Pflegeberufs eine hohe Reichweite. Der Pflegemarkt tritt vielen Pflegebedürftigen und ihren Angehörigen in Gestalt privatwirtschaftlicher Dienste wie dem von Christine Kern gegenüber.

Die Professionalisierung und Vermarktlichung der Pflege

Die Entwicklung des Unternehmens von Christine Kern lässt sich vielfach in der privaten ambulanten Pflege finden: Anfang der 1990er Jahre war die Alten- und Krankenpflege in einem tiefgreifenden Wandlungsprozess begriffen. Vom Pflegemarkt war damals kaum die Rede; die Professionalisierung und die sich ändernde Form der sozialen Dienstleitung begünstigten aber dessen Herausbildung.

Bis weit in die 1980er Jahre wurde professionelle Langzeitpflege vor allem von Heimen und teilstationären Einrichtungen angeboten, von denen sich die meisten in öffentlicher oder gemeinnütziger Hand befanden. Die überwiegende Mehrheit der älteren hilfsbedürftigen Menschen lebte allerdings zu Hause. Die wenigen Anbieter häuslicher Pflege, die es gab, boten nur stundenweise Unterstützung an, häufig auch nur für temporäre Notfälle. Die häusliche Pflege lag in den 1960er und 1970er Jahren fast ausschließlich in den Händen von Wohlfahrtsverbänden, insbesondere die kirchlich gebundenen Organisationen sahen sie als ihre Aufgabe. Die sogenannte Gemeindepflege war ein Residuum von Ordensschwestern und Diakonissen, die – als sie bereits in den Krankenhäusern kaum mehr sichtbar waren – die häusliche Kranken- und Altenpflege dominierten. Die Nachwuchsprobleme der Orden- oder Diakonissenhäuser trugen mit dazu bei, dass sich das Angebot ambulanter sozialer Dienste für ältere Menschen kaum ausweitete (Matron 2017: 120 f.). Dabei hatten Gerontolog:innen und Expert:innenorganisationen wie das Kuratorium Deutscher Altershilfe bereits seit den 1960ern gefordert, die Infrastruktur der ambulanten Pflege auszubauen, um älteren Menschen den Umzug in ein Heim zu ersparen. Die Kritik an Heimen, die sich unter Wissenschaftler:innen, Politiker:innen und auch unter den älteren Menschen selbst mehr und mehr verbreitete, bestärkte Forderungen nach dem Ausbau ambulanter Pflege. Diese galt als Lösung für ein selbstbestimmtes und menschenwürdiges Altern.

Die mit Förderung der Bundesregierung und verschiedener Landesregierungen aufgebauten Sozialstationen sollten die Ausweitung häuslicher Angebote beschleunigen. Allerdings konnten diese ausschließlich von öffentlichen und gemeinnützigen Trägern unterhaltenen Einrichtungen nicht den wachsenden Bedarf nach häuslicher Pflege decken. In die Lücke stießen private Pflegedienste wie der Christine Kerns. Die Anbieter der ersten Stunde stammten häufig aus den pflegenden Professionen. Viele von ihnen hatten vor ihrer Selbstständigkeit bereits als Angestellte der Sozialstationen den Bereich der häuslichen Pflege kennengelernt. Andere nutzten die Gewerbegründung, um den Arbeitsplatz Heim oder Krankenhaus zu verlassen.

Eine grundlegende Bedingung der Vermarktlichung der Pflege war also die Professionalisierung der Kranken- und Altenpflegeberufe in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Die Krankenpflege hat eine lange Tradition, die eng mit der Geschichte religiöser Orden verknüpft ist. Der Austausch geistlichen Pflegepersonals durch weltliches, ein Prozess, der bereits in den 1960er Jahren einsetzte und sich im folgenden Jahrzehnt dynamisch fortsetzte, stieß einen Professionalisierungsschub

an, der sich u. a. in der Gründung von Krankenpflegeschulen niederschlug, an denen die Theorieanteile der dreijährigen Ausbildung vervierfacht wurden. Wer sich für die Krankenpflegeausbildung entschied, erwarb neben den gesundheitspflegerischen Fertigkeiten auch Kenntnisse in der Pflegeplanung sowie in der administrativen Organisation, deren Bedeutung mit dem Ausbau der Sozialstaatsbürokratie stieg (Krampe 2009; Kreutzer 2005). Auch die ethische Reflexion des eigenen Tuns war Teil des Curriculums.

Ähnliches lässt sich für die Altenpflege zeigen, wo die Dynamik umso größer war, da der Beruf relativ jung war. Während sich die Altenpflege in anderen Ländern bereits seit 1945, angestoßen durch die Gerontologie, etablierte, entstanden in Deutschland erste berufsbildende Lehrgänge erst Ende der 1950er Jahre. Diese dauerten nur wenige Wochen, bis sich während der 1960er Jahre in den Bundesländern eine zweijährige Ausbildung für staatlich anerkannte Altenpfleger:innen als Standard durchsetzte; seit 2003 müssen diese bundeseinheitlich eine dreijährige Ausbildung durchlaufen. Anders als für die Krankenpflege setzte sich in den 1970ern durch, die Altenpflege zu den sozialen Berufen zu rechnen. Neben den sozialfürsorgerischen Anteilen der Ausbildung wuchs jedoch im Laufe der Zeit das Gewicht der medizinischen und gesundheitspflegerischen Inhalte, und ähnlich wie in der Krankenpflege nahm der Umfang der Theorie erheblich zu (Grabe 2018: 253 f.). Die Professionalisierung machte sich überdies im wachsenden Angebot an Fortbildungen bemerkbar. Interessierte konnten sich auf den Bereich der Gerontopsychiatrie oder Geriatrie spezialisieren oder sich für die Pflegeleitung oder Leitung einer Sozialstation weiterbilden.

Ein Pflegeexamen war eine Grundvoraussetzung für die Gründung eines Pflegedienstes. Denn ohne examinierte Fachkräfte, die die Leitung innehatten, konnten die Dienste keine Leistungen mit Krankenkassen abrechnen. Hier zeigt sich, wie eng die Professionalisierung von Kranken- und Altenpfleger:innen mit der Privatisierungswelle in den 1980er und 1990er Jahren verflochten war. Kranken- und Altenpfleger:innen, die gut ausgebildet die Schulen verließen, waren zudem von der Praxis in den Heimen und ambulanten Diensten oft herb enttäuscht. Generell fällt seit jeher vor allem für die Altenpflege die vergleichsweise kurze Verweildauer in diesem Beruf auf. Erste Umfragen in den 1990er Jahren erhellen die Hintergründe, wobei sogenannte Aussteiger:innen als Hauptmotiv das nicht näher spezifizierte Problem der Überlastung nannten (Becker / Meifort 1997: 197, 230). An zweiter Stelle stand die Klage, dass sich Lerninhalte aus der Schule kaum in der Berufspraxis umsetzen ließen. Angesichts der Probleme, die Beschäftigte in Heimen und Sozialstationen dazu bewegten, ihre Berufswahl zu überdenken, konnte der Schritt in die Selbstständigkeit eine Alternative darstellen.

Dies legt auch eine 1988 durchgeführte Befragung unter Teilnehmer:innen von Fortbildungsseminaren nahe, deren Zweck es war, Pflegekräfte auf eine freiberufliche Tätigkeit und die Leitung eines eigenen Pflegedienstes vorzubereiten. Neben besseren Verdienstmöglichkeiten erhofften sich die Befragten mehr berufliche Unabhängigkeit und Gestaltungsmöglichkeiten.[3] Ein Kongress für freiberufliche Alten- und Hauskrankenpflege, der 1990 in Düsseldorf stattfand, interpretierte den Anstieg der Zahl privatwirtschaftlicher Pflegedienste als Flucht der Fachkräfte aus den Institutionen. Die Entscheidung, Pflege ambulant als Gewerbe anzubieten, stellte sich also als zugleich ökonomische wie ideelle Wahl dar, die Selbstverwirklichung und höhere Lebensqualität ermögliche, wie ein Bericht in der Fachzeitschrift »Altenpflege« über den Kongress nahelegte: »Freiberufliche Pflege biete im Gegensatz zur Klinik, zum Heim und zur Sozialstation die Möglichkeit zur eigenverantwortlichen Arbeit, zu hoher geistiger Herausforderung, zu einem neuen Bewußtsein, zur Verbesserung des persönlichen Lebensstan-

3 Zawada, Ursula (1989): Freiberufliche Krankenpflege – Kreativer Neuanfang oder Flucht aus den Institutionen?, Düsseldorf: VISITAS.

dards, kurz gesagt, sie biete Erfüllung eines Lebens.«[4]

In der Fach-, aber auch in der Tagespresse veränderten die ambulanten, von Fachkräften gegründeten Pflegedienste die Wahrnehmung der privaten Altenpflege. Hatte diese zuvor meist durch Skandale und als Profitgeschäft skrupelloser Heimbetreiber:innen von sich reden gemacht,[5] beschrieben Journalist:innen nun eine weitere Akteursgruppe: moralisch verantwortliche Kranken- und Altenpfleger:innen, die im Gewerbe nicht nur eigene Interessen verfolgen wollten, sondern eine Chance für bessere Pflege sahen.[6] Freilich war diese Wahrnehmung ebenso selektiv wie der Rückblick des Pflegedienstes Kern, denn das Risiko mangelnder sozialer Absicherung, das sich in seinem vollen Ausmaß oft erst nach dem Ende der Berufstätigkeit zeigte, unterschätzten viele Pfleger:innen. Der Arbeitsüberlastung konnten die meisten mit dem eigenen Pflegedienst kaum entkommen, denn sie mussten, um sich gegen die Sozialstationen durchzusetzen, bieten, was diese vermissen ließen: 24-Stunden-Pflege, Wochenend- und Feiertagseinsätze waren Angebote, mit denen sich private Anbieter hervortaten. Eine beträchtliche Zahl der neuen privaten Pflegedienste gab bereits im ersten Jahr wieder auf, was die positive Darstellung der Gewerbegründung relativiert. Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit, den Christine Kern beschreibt, war keine Selbstverständlichkeit.

Selbsthistorisierungen wie die Kerns bieten somit vor allem Einblick in die Geschichte der Erfolgreichen, während die Erzählungen derer fehlen, die vom Markt verschwanden. Doch auch die Erfolgsgeschichten liefern Erklärungen, warum der Markt der ambulanten Pflege entstand, und zwar noch vor Einführung des marktöffnenden Gesetzes der Pflegeversicherung. In diesem spezifischen historischen Moment taten sich ausgebildete Pflegefachkräfte, deren ökonomisches Handeln u. a. auf normativen Vorstellungen von einer menschenwürdigen Betreuung der Gepflegten sowie einer Humanisierung der Pflegearbeit für die Pflegenden basierte, als Akteur:innen hervor.

Humanisierung der Pflegearbeit und die Moralisierung des Wohlfahrtsmarktes

Die moralische Aufladung der Pflege war indes nicht neu, ganz im Gegenteil. Die Deutung als Liebesdienst, als selbstlose, emotionale und aufopferungsvolle Tätigkeit ist schon lange geläufig, sie hängt u. a. mit der einst konfessionellen Bindung des Pflegeberufs zusammen. Diese Lesart wurde in den beiden Weltkriegen durch nationalistische Argumente noch verstärkt: Krankenschwestern kam in den Kriegslazaretten eine wichtige Funktion zu, und sie hatten in der Propaganda einen festen Platz, um den weiblichen Beitrag zur Kriegsanstrengung zu zeigen. In Westdeutschland, dies haben Vergleichsstudien gezeigt, hielt sich die religiös geprägte Berufsauffassung verhältnismäßig lange, was mit der bis weit ins 20. Jahrhundert reichenden dominanten Stellung der konfessionell gebundenen Pfleger:innen zusammenhing (Kreutzer 2012; Nolte 2012: 124 f.).

Die Herauslösung der Pflege aus den Mutterhäusern der katholischen Orden und der Diakonie öffnete den Weg zur Verberuflichung, die mit Blick auf die Wertigkeit und moralische Aufladung zu zwei Ergebnissen führte. Einerseits erhielt die Krankenpflege nun erst ihre Charakterisierung als medizinischer Hilfsberuf, was Pfleger:innen der ärztlichen Autorität unterstellte, d. h. Pflege in Institutionen zu fremdbestimmter Tätigkeit machte (Hähner-Rombach 2012: 134 f.). Im Krankenhaus als zentralem Ort der Gesundheitspflege im 20. Jahrhundert manifestierte sich diese bis heute spür- und sichtbare, auch geschlechterpolitisch fundierte Hierarchie auf organisatorischer, sprachlicher und performativer Ebene. Anderseits tat die Verberuflichung dem Konzept der Pflege als Liebes-

4 Gerster, Eyke (1990): Die Flucht aus den Institutionen. Über Möglichkeiten und Gefahren einer selbständigen freiberuflichen Tätigkeit in der Alten- und Krankenpflege, in: Altenpflege 11, S. 632-634.

5 Ernst Klee: Geschäfte mit Alten, Die Zeit Nr. 43 v. 27.10.1972; Hohe Todesrate und viele Fragezeichen, in: FAZ vom 8.5.1971, S. 10.

6 Zawada, Ursula (1990): Spaß an der Pflege: Engagiert und freiberuflich, in: Forum Sozialstation 14, S. 34 f.

dienst keinen Abbruch, sondern perpetuierte deren Deutung als zwar professionelle, aber besonders zugewandte und emotionale Tätigkeit. Die konfessionellen Wohlfahrtsverbände, die eine Schlüsselstellung im seit den 1960er Jahren stark ausgebauten Ausbildungssystem spielten, zeichneten für die moralische Neuaufladung der Pflege wesentlich verantwortlich. Je mehr die religiöse Fundierung vor allem mit dem Ausscheiden des geistlichen Personals zu schwinden drohte, desto stärker verankerten Schulleitungen den religiösen Kern in der Pflege als emotionaler und sozialer Handlung.

Diese Entwicklung strahlte auch auf andere Träger aus, denn die gewerblichen Pflegedienstanbieter kamen um eine moralische Kommunikation nicht umhin, wollten sie ihre Existenz legitimieren. Wie sich der private Sektor als Sozialwirtschaft erfand, kann am Beispiel der Heime und teilstationären Einrichtungen bereits in den 1970er und 1980er Jahren beobachtet werden. Wichtiger Akteur war dabei der 1964 gegründete Bundesverband privater Alten- und Pflegeheime (BPA). Er war als Interessenvertretung entstanden, die – laut Satzung – die »Sozialunternehmer der privaten Altenbetreuung« organisierte.[7] Um sich gegenüber der Konkurrenz gemeinnütziger und öffentlicher Träger zu behaupten, mussten privatwirtschaftliche Anbieter unter Beweis stellten, dass sie keine reinen Gewerbebetriebe waren. Steuerbefreiungsregelungen erwirkte die Leitung des BPA mit dem Argument, dass die Heime, die sie vertrat, sozialstaatliche Gemeinschaftsaufgaben übernahmen. Mit Bedacht hatten die im BPA zusammengeschlossenen Träger dessen Namen gewählt: Er firmierte als Zusammenschluss der »privaten« Heime, um diese vom »anrüchig gewordenen Odium des ›gewerblichen‹ zu befreien«.[8] Denn als Gegenbegriff zu »öffentlich« war »privat« positiv konnotiert, ließ sich dieses Adjektiv doch auch als vertraut, persönlich und familiär verstehen.

Je mehr die kleinen Pflegedienste – 1998 hatten die meisten weniger als 10 Mitarbeiter:innen – den privatwirtschaftlichen Sektor verstärkten, desto glaubwürdiger konnte der gewerbliche als privater Sektor auftreten.[9] Dies gelang sogar noch besser im Feld der häuslichen Pflege, die als familiäre und persönliche Art der sozialen Dienstleistung erschien. Gerne wird auf das Kostenargument verwiesen, wenn es um die Durchsetzung der ambulanten Pflege geht. Ebenso wichtig war jedoch die ideelle Rahmung. Während Befürworter:innen konservativer Familienvorstellungen sich durch die häusliche Pflege die Erhaltung lebensweltlicher Sorgepotenziale erhofften, sahen liberale Vertreter:innen aus der Gerontologie oder der Behindertenbewegung die Autonomie und Selbstbestimmung der Hilfsbedürftigen gewahrt.

Die Gründung eines privatwirtschaftlichen Pflegedienstes rechtfertigten Betreiber:innen aber nicht allein dadurch, dass sie sich traditioneller Deutungsangebote bedienten, konkret der Vorstellung vom Liebesdienst. Zum Teil stellten sie diese sogar massiv infrage: Trug sie nicht dazu bei, dass Pflege der professionelle Charakter abgesprochen wurde? Zwar hatten sich Kranken- und Altenpflege durch Ausbildungsgänge und Abschlüsse als Berufe etabliert, dennoch fehlte die gesellschaftliche Anerkennung als Arbeit bisweilen, was sich auch strukturell, z. B. im Lohnniveau und arbeitsrechtlichen Nachteilen, niederschlug. Die Tatsache, dass ein Teil der Arbeitstätigkeiten auch als Familienarbeit im Privatbereich erbracht wird, trägt dazu bei (Voges 2002: 28 f.). Pflege als körpernahe und relationale Arbeit zeigt im Anschluss an Viviana Zelizers Argument, dass und wie zwischenmenschliche Beziehungen ökonomische Strukturen prägen (Zelizer 2000: 826 f.). Anders als in den Beispielen der amerikanischen Soziologin sind es zwar nicht individuelle, auf den Einzelfall bezogene Aushandlungsprozesse, die Verdienst und Arbeitsbedingungen in der professionellen Altenpflege bestimmen, aber kulturell verfestigte Vorstellungen, die diese als Erweiterung der Familienarbeit ausflaggen.

7 40 Jahre BPA, S. 36, 38.

8 Stellungnahme des Bundesverbands privater Alten- und Pflegeheime, 15. 3. 1973, Parlamentsarchiv-Deutscher Bundestag, Gesetzesdokumentationen VII/176 A 2.

9 Müller, Udo/ Schneekloth, Ulrich (2000): Wirkungen der Pflegeversicherung, Baden-Baden: Nomos , S. 89-91.

Betreiber:innen von Pflegediensten, wie Christine Kern, stellten die Wertigkeit der Pflege zur Diskussion. Gute Pflege hieß für sie vor allem auch gute Arbeitsbedingungen in der Pflege – beides bedingte sich gegenseitig. Damit knüpfte sie implizit an den breiteren Kontext der *care*-Debatte an, die seit den 1970er Jahren Form annahm. Da Pflege, verstanden als »care«, viele Akteur:innen umfasst und in sehr unterschiedlichen Räumen stattfindet (Duffy 2011: 9-16), war auch die Debatte darum heterogen. Zu den Foren gehörte zunächst die feministische Politik- und Sozialwissenschaft, die Sorgearbeit als vernachlässigte Kategorie der Sozialpolitik und Wohlfahrtsstaatsforschung problematisierte (Daly/Lewis 2000). Politische Entscheidungen, die dazu führen sollten, Familienarbeit in die soziale Sicherung zu integrieren, können als Folge dieser Kritik betrachtet werden. Dazu zählen in (West-)Deutschland (Äquivalente lassen sich in anderen Sozialstaaten des globalen Nordens finden) beispielsweise die Anerkennung von Erziehungszeiten bei der Berechnung der Rente (seit 1986), die Sozialversicherung für pflegende Angehörige (seit 1995) oder jüngst das Pflegezeitgesetz (2008).

In die Debatte um die Aufwertung von Sorgearbeit als »care« spielten schließlich auch die Verberuflichung der Pflege und der Kampf um bessere Arbeitsbedingungen sowie um gesellschaftliche Anerkennung hinein. Entsprechende Forderungen ziehen sich durch die kollektiven Aktionen verschiedener Berufsverbände und Gewerkschaften, die im Fall der Kranken- und Altenpflege stark zersplittert sind. Neben den Berufsverbänden, die auf eine lange, bis Anfang des 20. Jahrhunderts zurückreichende Geschichte zurückblicken können, wie der Deutsche Berufsverband für Pflegeberufe (vormals Agnes-Karll-Verband), traten ab den 1970er Jahre neue kollektive Akteure, z. B. der Deutsche Berufsverband für Altenpflege. Allerdings weist die Kranken- und Altenpflege bis heute einen geringen berufspolitischen Organisationsgrad auf, der annäherungsweise bei 9 bis 12 % (bezogen auf alle Pflegeberufe) liegt. Somit ist die Ebene der Einzelnen und ihrer Handlungen mit Blick auf die Verbesserung von Arbeitsbedingungen von besonderem Interesse (Schroeder 2017: 123).

Der Schritt in die Selbstständigkeit und die Gewerbegründung waren eine Aufwertungsstrategie für einzelne examinierte Fachkräfte. Sie interpretierten und legitimieren dies als individuellen Weg zur Anerkennung der professionellen Sorgearbeit. Das wird umso deutlicher, wenn die geschlechtergeschichtliche Komponente berücksichtigt wird: Ein Teil der abhängig Beschäftigten, oft schlecht bezahlten und im Arbeitsablauf von Dritten, z. B. Ärzt:innen, fremdbestimmten Arbeitskräfte in einem typischen Frauenberuf wechselte in einen vor allem für Frauen unüblichen Unternehmerinnenstatus (Schürmann/Gather 2018, 182 f.). Die Anerkennung der Sorgearbeit war eng verbunden mit ihrer Humanisierung. Der Begriff soll hier ganz bewusst in Anlehnung an das von der Bundesregierung zwischen 1974 und 1989 geförderte »Forschungsprogramm zur Humanisierung des Arbeitslebens« verwendet werden. Dieses war Ausdruck und Motor für ein Nachdenken über das Verhältnis von Lebensqualität und Arbeitsleistung in jener Zeit. Freilich sind die Bemühungen von Gewerkschaften, Betrieben, Wissenschaftler:innen etc. um eine menschlichere Gestaltung der Arbeitswelt bisher vor allem mit Blick auf die Industriearbeit betrachtet worden (Kleinöder/Müller/Uhl 2019). Christine Kerns Selbsthistorisierung weist im Vokabular – hier fallen vor allem Begriffe wie Lebens- und Arbeitsqualität auf – Überschneidungen mit den Debatten um die Humanisierung des Arbeitslebens auf. Freilich liefert die Quelle als retrospektiver Text nur bedingt Auskunft über die Motivlagen bei der Gewerbegründung Anfang der 1990er Jahre. Sozialwissenschaftliche Forschungen haben jedoch gezeigt, dass bei Pionier:innen der ambulanten Pflege die Vorstellung, mit der Neuausrichtung der Pflege eine Chance auf persönliche Entfaltung und selbstbestimmte Arbeitsorganisation zu haben, eine wichtige Rolle spielte (Voges 2002: 212).

Individuell mag die mit der Gründung eines Pflegedienstes verbundene Aufwertungsstrategie in manchen Fällen aufgegangen sein. Sie konnte aber auch Kehrseiten haben, die nicht ausgeblendet werden dürfen.

Mit Blick auf die Gesamtsituation verschlechterten sich nämlich die Arbeitsbedin-

gungen in der Pflege durch Privatisierung und Vermarktlichung. Die Löhne sind bis heute im privatwirtschaftlichen Pflegesektor durchschnittlich niedriger als bei gemeinnützigen und öffentlichen Trägern; der Organisationsgrad in Berufsverbänden ist noch geringer; Arbeitszeitregelungen und Arbeitsschutzbestimmungen werden häufiger missachtet. Dies gilt insbesondere für große überregional agierende Betreiber, häufig Pflegeheimketten, die sich nach der Einführung der Pflegeversicherung in den ambulanten Bereich »einkauften«, d. h. kleinere Pflegedienste übernahmen und als »Filialen« weiterführten. Die ambivalente Wirkung der Vermarktlichung tritt noch deutlicher hervor, wenn man die Schattenwirtschaft mit ins Bild nimmt. Denn die 1995 eingeführte Pflegeversicherung schuf mit der Einführung des Pflegegeldes und der Stärkung der häuslichen Pflege Voraussetzungen für die Ausweitung der 24-Stunden-Pflege, die meist von Migrant:innen zu Bedingungen geleistet wird, die Soziolog:innen bereits als Form der Ausbeutung klassifiziert haben (Haubner 2017).

Nur wer diese Heterogenität der privatwirtschaftlichen Alten- und Krankenpflege berücksichtigt, kann die Anfänge und Entwicklungsdynamik der Privatisierung und Vermarktlichung dieses Sektors verstehen. Schon bevor Historiker:innen sich mit der Geschichte des Pflegemarktes vertieft auseinandersetzten, hatten einige Betreiber:innen privatwirtschaftlicher Pflegedienste selbst bereits auf ihren Internetseiten eine erste (subjektive) Historisierung geleistet. Sie schrieben sich damit als Akteur:innen in die Geschichte der Vermarktlichung und belegten ihre persönliche Auseinandersetzung um die Anerkennung der Pflege.

Literatur

Aufenacker, Alexander Cito, 2012. Strategischen und operativen Mehrwert erkennen. Studie »Pflegedienste nutzen Möglichkeiten des Internets und von Social-Media-Plattformen wenig«. Häusliche Pflegedienste besser managen 21 (2012), no. 1, 26–28.

Becker, Wolfgang und Barbara Meifort, 1997. Altenpflege – eine Arbeit wie jede andere? Ein Beruf fürs Leben? Dokumentation einer Längsschnittuntersuchung zu Berufseinmündung und Berufsverbleib von Altenpflegekräften (Berichte zur beruflichen Bildung 200). Bielefeld: Bertelsmann.

Daly, Mary und Jane Lewis, 2000. The Concept of Social Care and the Analysis of Contemporary Welfare States. British Journal of Sociology 51 (2000), no. 2, 281–298.

Duffy, Mignon, 2011. Making care count. A Century of Gender, Race, and Paid Care Work. New Brunswick: Rutgers University Press.

Götting, Ulrike und Karl Hinrichs, 1993. Probleme der politischen Kompromißbildung bei der gesetzlichen Absicherung des Pflegefallrisikos. Eine vorläufige Bilanz. Politische Vierteljahresschrift 34 (1993), no. 2, 47–71.

Grabe, Nina, 2018. Altenpflegerin. Ein neuer Beruf für die »moderne« Frau. Die Entstehung einer eigenständigen Altenpflegeausbildung und deren Entwicklung, 1950 bis 1990. In: Hähner-Rombach, Sylvelyn und Pierre Pfütsch (Hg.), Entwicklungen in der Krankenpflege und in anderen Gesundheitsberufen nach 1945. Ein Lehr- und Studienbuch. Frankfurt a. M.: Mabuse-Verlag.

Hartmann, Helmut, 1985.Neue Erscheinungsformen privater Pflegedienste und Pflegestellen für ältere Menschen, Köln: Kuratorium Deutsche Altershilfe.

Hähner-Rombach, Sylvelyn, 2012. Probleme der Verberuflichung der Krankenpflege im Deutschen Reich Ende des 19., Anfang des 20. Jahrhunderts im Vergleich mit den Vereinigten Staaten. Ein Diskussionsbeitrag. Medizinhistorisches Journal 47 (2012), no. 2/3, 129–159.

Haubner, Tine, 2017. Die Ausbeutung der sorgenden Gemeinschaft. Laienpflege in Deutschland. Frankfurt a. M.: Campus.

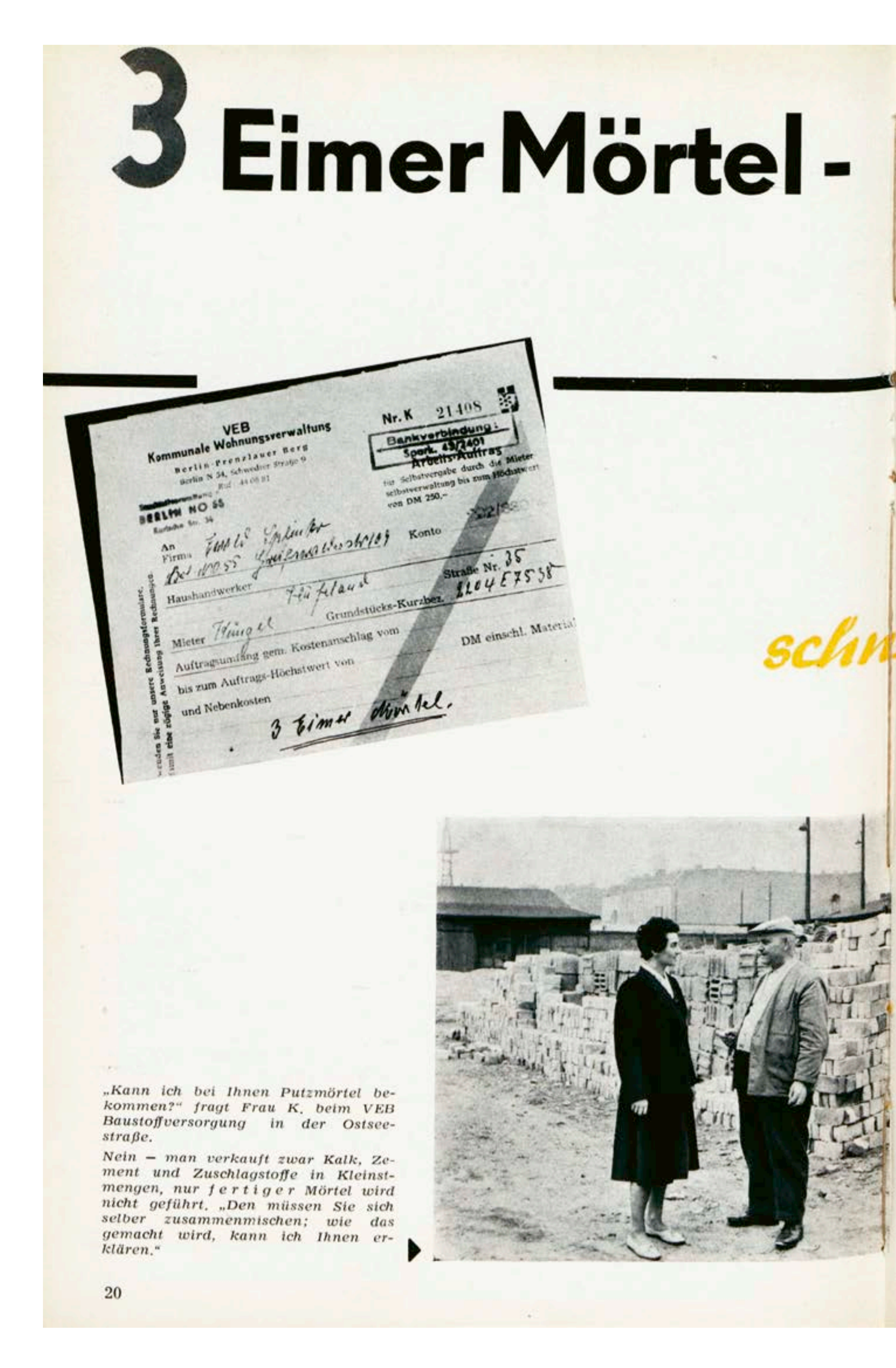
Heinz, Stefanie und Jörg Klewer, 2017. Seniorengerechtes Internetmarketing ambulanter Pflegedienste. HeilberufeScience 8 (2017), 10–14.

Igl, Gerhard, 2007. Die Entstehung der sozialen Pflegeversicherung und ihre Konsequenzen. In: Ritter, Gerhard A. (Hg.), Geschichte der Sozialpolitik in Deutschland seit 1945, Bd. 11: Bundesrepublik Deutschland 1989–1994. Sozialpolitik im Zeichen der Vereinigung. Baden-Baden: Nomos, 694–717.

Kleinöder, Nina, Stefan Müller und Karsten Uhl, 2019. Die Humanisierung des Arbeitslebens. Einführung und methodische Überlegungen. In: Nina Kleinöder, Stefan Müller und Karsten Uhl (Hg.), Humanisierung der Arbeit. Aufbrüche und Konflikte in der rationalisierten Arbeitswelt des 20. Jahrhunderts. Bielefeld: Transcript, 9-35.

Krampe, Eva-Maria, 2009. Emanzipation durch Professionalisierung (Frauenberuf Pflege). Frankfurt a. M.: Mabuse-Verlag.

Kreutzer, Susanne, 2005. Vom »Liebesdienst« zum modernen Frauenberuf. Die Reform der Krankenpflege nach 1945. Frankfurt a. M., New York: Campus.
Kreutzer, Susanne, 2012. Rationalisierung evangelischer Krankenpflege. Westdeutsche und US–amerikanische Diakonissenmutterhäuser im Vergleich, 1945–1970. Medizinhistorisches Journal 47 (2012), no. 2/3, 221–243.
Loffing, Christian, 2001. Dabei sein ist längst nicht mehr alles. Erfolgreiche Darstellung von ambulanten Pflegediensten im Netz. Häusliche Pflegedienste besser managen 10 (2001), no. 5, 24-27.
Matron, Kristina, 2017. Offene Altenhilfe in Frankfurt a. M. 1945 bis 1985. Stuttgart: Franz Steiner Verlag.
Müller, Udo und Ulrich Schneekloth, 2000. Wirkungen der Pflegeversicherung. Baden-Baden: Nomos.
Nolte, Karen, 2012. Einführung: Pflegegeschichte. Fragestellungen und Perspektiven. Medizinhistorisches Journal 47 (2012), no. 2/3, 115–128.
Schreiber, Catherina, 2012. Genuine Internetdaten als historische Quellen. Zeitschrift für digitale Geschichtswissenschaften 1 (2012), no. 1, 1–15.
Schroder, Wolfgang, 2017. Kollektives Beschäftigungshandeln in der Altenpflege. Stuttgart: Hans-Böckler-Stiftung.
Schürmann, Lena und Claudia Gather, 2018. Pflegearbeit im Wandel. Zur Diversität von (selbstständigen) Erwerbsformen in der Pflege. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
Voges, Wolfgang, 2002. Pflege alter Menschen als Beruf Soziologie eines Tätigkeitsfeldes. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
Westermeier, Carola, 2016. Werbung und Wertewandel. Diskurse über Verbraucher und deren Verhalten Werbung und Wertewandel –Wertewandel durch Werbung? In: Neuheiser, Jörg, Bernhard Dietz (Hg.), Wertewandel in der Wirtschaft und Arbeitswelt. Arbeit, Leistung und Führung in den 1970er und 1980er Jahren in der Bundesrepublik Deutschland. München, Wien: De Gruyter Oldenbourg, 239 f.
Willems, Herbert und York Kautt, 2003. Theatralität der Werbung, Theorie und Analyse massenmedialer Wirklichkeit. Zur kulturellen Konstruktion von Identitäten. Berlin, New York: De Gruyter.
Zawada, Ursula, 1990. Spaß an der Pflege. Engagiert und freiberuflich. Forum Sozialstation 14 (1990), 34 f.
Zelizer, Viviana, 2002. The Purchase of Intimacy. Princeton: Princeton University Press.



3 Eimer Mörtel -

VEB
Kommunale Wohnungsverwaltung
Berlin-Prenzlauer Berg
Berlin N 54, Schwedter Straße 9

BERLIN NO 55

Nr. K 21408

Bankverbindung:
Spark. 43/2401
Arbeits-Auftrag
für Selbstvergabe durch die Mieter
selbstverwaltung bis zum Höchstwert
von DM 250,–

An Firma

Konto

Haushandwerker

Straße Nr. 35

Mieter

Grundstücks-Kurzbez.

Auftragsumfang gem. Kostenanschlag vom

DM einschl. Material

bis zum Auftrags-Höchstwert von

und Nebenkosten

3 Eimer Mörtel.

schn

„Kann ich bei Ihnen Putzmörtel bekommen?“ fragt Frau K. beim VEB Baustoffversorgung in der Ostseestraße.

Nein – man verkauft zwar Kalk, Zement und Zuschlagstoffe in Kleinstmengen, nur fertiger Mörtel wird nicht geführt. „Den müssen Sie sich selber zusammenmischen; wie das gemacht wird, kann ich Ihnen erklären.“

20

Quelle: »3 Eimer Mörtel – schnell und unbürokratisch!«, in: Magazin für Haus und Wohnung 12/1963, S. 20–22. Bild: Staatsbibliothek zu Berlin, Preußischer Kulturbesitz, Sign. 16 Per 346a.



Putzschaden in der Wohnung eines Berliner Miethauses.

Jeder kennt die Regel: Was lose ist, muß ab! Und so wurden aus dieser kleinen Stelle immerhin 2 m².

„Besorgen Sie sich Mörtel, und ich werde Ihnen das Loch gelegentlich neu verputzen", sagte Nachbar P. zu Frau K.

ell und unbürokratisch!

„Materialbeschaffung – kein Problem!" sagt die Hausvertrauensfrau zu Frau K. „Auf diesen Schein können Sie sich auf der nächsten Baustelle drei Eimer Mörtel aushändigen lassen."



21

„Drei Eimer Mörtel? Das werden wir gleich erledigen. Haben Sie was mit?"

Hilfsbereit lädt der Kollege der Fa. Splinter Frau K. die Eimer in den Kofferraum des „Trabant" und wünscht noch viel Spaß bei der Arbeit.





3 Eimer Mörtel - schnell und unbürokratisch

Nächste Station ist der nahe gelegene Reparaturstützpunkt der KWV.

„Mit Kardätsche, Reibebrett, Kelle und Stecher kann ich Ihnen helfen, nur Bürsten sind nicht da. Aber die haben Sie ja sicher selbst im Haushalt."



Gelernt ist gelernt. Für den Fachmann ist so ein Fall kein Problem. Die KWV ist froh, daß wieder einem Mieter geholfen wurde und händigt dafür die entsprechenden NAW-Marken aus.

Auf welcher Berechnungsgrundlage das geschieht, erfahren Sie in nebenstehendem Artikel.

22

Reinhild Kreis

»Die DDR ist unser Haus«

Reparieren und Instandsetzen als sozialistische Gemeinschaftsaufgabe

Gemeinschaft
Pflicht
Nutzung

Reparaturstützpunkte als Hilfe zur Selbsthilfe

Was tun, wenn der Putz bröckelt, das Geländer im Treppenhaus wackelt oder der Garten verwildert? Wer zur Miete wohnt, meldet den Schaden üblicherweise bei den Vermieter:innen, und wer Eigentümer:in ist, beauftragt entweder einen Handwerksbetrieb oder behebt, getreu dem Motto »Do it yourself!«, den Schaden selbst. In der DDR lagen die Dinge etwas anders. Wohn**eigentum** gab es kaum, und insbesondere Einfamilienhäuser – die klassische Domäne des Heimwerkens – galten bis in die 1970er Jahre als kleinbürgerliche und unsozialistische Wohnform, die meisten Menschen lebten zur Miete. Ein Großteil des Wohnraums wurde durch die Kommunalen Wohnungsverwaltungen (KWV) verwaltet. Sie waren als Volkseigene Betriebe (VEB) organisiert und für den ständig wachsenden kommunalen Wohnungsbestand sowie den »volkseigenen Wohnungsbau« zuständig. Weil der Bau-, Reparatur- und Instandsetzungsbedarf dauerhaft hoch, Handwerkskapazitäten aber ebenso dauerhaft knapp waren, waren die Mieter:innen aufgerufen, kleinere Aufgaben selbst zu übernehmen. Da auch Werkzeuge und Materialien nicht immer in ausreichenden Mengen zu kaufen waren, richteten die KWV Reparaturstützpunkte ein. Sie sollten Material ausgeben, Werkzeug verleihen und Ratsuchenden mit Tipps und Tricks zur Seite stehen.

Die Zeitschrift »Magazin für Haus und Wohnung. Bautechnischer Ratgeber für Hausgemeinschaften und Kommunale Wohnungsverwaltungen« und ihre Vorgängerin »das bauwerk« stellten die neuen Reparaturstützpunkte zu Beginn der 1960er Jahre immer wieder vor und ermunterten ihre Leser:innen, diese Einrichtungen zu nutzen. Dazu diente auch die hier vorgestellte Bildergeschichte, die den Reparaturstützpunkt als selbstverständlichen und nützlichen Anlaufpunkt zeigte, der Unterstützung bei der handwerklichen Selbsthilfe bot. Das Ideal war die sich selbst helfende Hausgemeinschaft, im obigen Beispiel verkörpert durch den Nachbarn und die Hausvertrauensfrau. Die Hausgemeinschaft lebte den sozialistischen Geist, indem sie selbst anpackte, statt auf andere zu warten, indem sie Gestaltungswillen zeigte und so die Lebensbedingungen für sich selbst und für die größere Gemeinschaft der Hausbewohner:innen, der Kommune und letztlich des ganzen Staates verbesserte.

Die »Hausgemeinschaft« waren in der DDR nicht einfach alle Bewohner:innen eines Hauses, sondern es handelte sich auch um eine juristische Kategorie und ein Instrument der Sozial**disziplinierung**. Hausgemeinschaften zählten zu den Kollektiven, über die in der DDR die Interessen der Bevölkerung gebündelt, auf die gemeinschaftlichen Ziele des Sozialismus ausgerichtet und auch kontrolliert werden sollten. Waren die Bewohner:innen eines Hauses auf diese Weise organisiert, fungierten die Hausgemeinschaftsleitung sowie die Hausvertrauensmänner und -frauen als Ansprechpartner:innen für Behörden, Parteiorgane und die KWV. Während »Nachbar P.« als hilfsbereiter Mensch präsentiert wird, erscheinen die Hausvertrauensfrau und der Mitarbeiter des Reparaturstützpunktes als vorbildliche Verkörperungen einer auch offiziellen Funktion.

https://doi.org/10.46500/83535200-014 | CC BY-NC 4.0

Alle Figuren, denen Frau K. auf ihrem Weg zur erfolgreichen Reparatur begegnet, stehen für die idealtypischen Menschen der DDR, die intrinsisch hilfsbereit und pflichtbewusst sein sollten. Und auch Frau K. verkörpert in gewisser Weise das Ideal des Lebens in Ostdeutschland. Sie ist im Besitz eines Trabis, was sie zu einer der wenigen Autobesitzerinnen in der DDR Anfang der 1960er Jahre machte, im Artikel aber als normal dargestellt wird. Gleichzeitig erscheint ihre Figur als ambivalent, denn bei aller Betonung der Gleichberechtigung zwischen den Geschlechtern in der DDR ist es doch auffällig, dass alle handwerklichen Arbeiten von Männern verrichtet werden und Frau K. nicht selbst zur Tat schreiten kann oder will.

Das »Magazin für Haus und Wohnung« legte großen Wert darauf, den Weg von Frau K. zu drei Eimern Mörtel und damit zur verputzten Wand als »schnell und unbürokratisch« erscheinen zu lassen. Das erstaunt zunächst, muss Frau K. doch viele Stationen durchlaufen. Formulare, Ausleihbelege und Abrechnungen der geleisteten Arbeit waren nötig, wobei Arbeitsschritte wie das Zurückbringen der geliehenen Werkzeuge zum Reparaturstützpunkt oder die Abrechnung nicht einmal gezeigt werden. Beschreibungen wie »schnell und unbürokratisch« müssen jedoch als relative Begriffe gelesen werden. Der Titel legt nahe, dass es normalerweise deutlich umständlicher war, an Materialien wie Mörtel zu kommen, und der Weg über die Hausvertrauensfrau daher zu empfehlen sei.

Während der hier gezeigte Artikel das spontane Engagement hervorhebt, wollten sich die Verwaltungs- und Regierungsorgane der DDR nicht allein darauf verlassen. Vielfach verpflichteten sich die Hausgemeinschaften in Mietermitwirkungs- und Pflegeverträgen mit der lokalen KWV, umfangreiche Aufgaben von der Abrechnung der Miete über die Pflege von Spielplätzen und Grünanlagen bis zur baulichen Selbsthilfe selbst zu übernehmen. Neben diese Selbstverpflichtung traten weitere Formen der Aktivierung: Im Laufe der Jahre entstanden etliche Wettbewerbe, die wie in vielen anderen Lebensbereichen der DDR als Ansporn für besondere Anstrengungen dienen sollten. Hausgemeinschaften konnten als »vorbildliche Hausgemeinschaft« ausgezeichnet werden, die »Goldene Hausnummer« erringen oder individuelle Ehrungen für den geleisteten Einsatz entgegennehmen; später konnten sich ganze Wohnbezirke darum bewerben, als »Bereich der vorbildlichen Ordnung und Sauberkeit« anerkannt zu werden (Scholze und Blaske 1992: 186; Rowell 2006: 697; Palmowski 2016: 178). Der Artikel erwähnt solche Auszeichnungen nicht, doch die gezeigten Figuren zeigen ebenfalls das Ideal von Hilfsbereitschaft, Engagement und Ordnungssinn.

Das Netz der Reparaturstützpunkte und der damit verbundene Aufruf, diese auch zu nutzen, sind Teil einer langen Geschichte der Aufforderung zum kollektiven handwerklichen Arbeiten in der DDR. Bereits Anfang der 1950er Jahre sollten die Bürger:innen im Rahmen des Nationalen Aufbauwerks während ihrer Freizeit die Trümmerlandschaften des Zweiten Weltkrieges beseitigen, unter anderem als Vorbereitung für den Ausbau der Stalin-Allee in Ostberlin, und bei der Errichtung von Neubauten helfen. Berühmt-berüchtigt waren auch samstägliche Subbotnik-Einsätze, bei denen die Bürger:innen unbezahlte Arbeit im öffentlichen oder betrieblichen Bereich leisteten.

Die ersten Reparaturstützpunkte entstanden zu Beginn der 1960er Jahre in Leipzig. Die dortige KWV suchte nach Möglichkeiten, notwendige Reparaturen und Instandsetzungsmaßnahmen trotz Handwerker-, Werkzeug- und Materialmangel zu bewältigen. In leerstehenden Ladengeschäften, Garagen und anderen Räumlichkeiten untergebracht, waren es Freiwillige, die während der Öffnungszeiten Farbe, Maurerkellen, Zement und Pinsel ausgaben, Buch über die Bestände führten und die Mieter:innen berieten. In den folgenden Jahren verbreitete sich das Modell schnell in der gesamten DDR. Während die Medien immer wieder hervorhoben, wie gut das Angebot in der Bevölkerung ankam, spottete das Satiremagazin »Eulenspiegel« 1985, das »Netz von Reparaturstützpunkten« habe »ebensoviele Schwachstellen wie das Rohrleitungssystem«.[1]

1 Mocker, Wolfgang, 1985. Wasserstandpunkte, in: Eulenspiegel. Wochenzeitung für Satire und Humor 32 (1985), Nr. 36, S. 12.

Ab 1967 fand der jährlich ausgerichtete Wettbewerb »Schöner unsere Städte und Gemeinden – Mach mit!« statt. Er wurde auch in den Reparaturstützpunkten beworben. Bei diesem Wettbewerb, der als sogenannte Volkswirtschaftliche Masseninitiative organisiert war, ging es ebenfalls darum, gemeinsam und in der Freizeit das eigene Wohn- und Lebensumfeld instand zu halten, zu verschönern und zu verbessern. »Mach mit!« forderte die Bürger:innen auf, Wohnraum zu renovieren oder durch den Ausbau von Dachgeschossen zu schaffen, Klassenzimmer zu streichen, Kindergärten zu bauen sowie Grünanlagen, Spiel- und Sportplätze zu bauen oder zu pflegen. Auch für diese Aufgaben konnten sich die Teilnehmer:innen mit Werkzeug und Materialien in den Reparaturstützpunkten, in den neuen »Mach mit!«-Zentren und über Werkzeugausleihstationen versorgen.

So wie in Leipzig und Ostberlin waren es wiederum die Kommunalen Wohnungsverwaltungen, die diese Institutionen betrieben. Auch der Wohnungsbau war fest in staatlicher Hand, und Millionen von DDR-Bürger:innen lebten in volkseigenen Wohnungen – nicht zuletzt in den großen Plattenbausiedlungen – beim Staat zur Miete. Warum sollten also die Mieter:innen selbst Geländer und Fenster streichen, Gehwegplatten verlegen, Bäder einbauen und bröckelnden Putz ausbessern?

Heimwerken als Aufbau des Sozialismus

Was die Zeitschriftenartikel nicht erwähnten, waren die wirtschaftlichen und organisatorischen Probleme hinter diesen Initiativen. Den Behörden gelang es nicht, genügend Wohnraum in angemessener Qualität bereitzustellen. Laut Verfassung der DDR hatten alle Bürger:innen ein Recht auf guten Wohnraum, unabhängig von ihrem Einkommen oder Beruf. Anders als im Kapitalismus sollte Wohnen keine Ware sein, die über den Markt gehandelt wird. Staatlich subventionierte Mieten, weitreichende Mieter:innenschutzgesetze, vor allem aber eine staatlich gelenkte und zentralisierte Wohnraumvergabe sowie der staatliche Wohnungsbau sollten helfen, das sozialistische Wohnideal zu verwirklichen. Doch die DDR konnte ihr Versprechen auf ein gutes Wohnumfeld für alle zu keinem Zeitpunkt erfüllen. Bis zu seinem Ende litt das Land unter einem ausgeprägten Wohnungsmangel und unter dem desolaten Zustand vieler Bestandswohnungen. Im Eingabewesen der DDR nahmen Wohnungsprobleme eine Spitzenposition ein (Kästner 2006; Rowell 2004; Rowell 2006; Hannemann 2000). Im direkten Vergleich mit der Bundesrepublik schnitt die DDR zusehends schlecht ab. Das Versprechen, im Sozialismus würden alle Bürger:innen ein gutes und sogar ein besseres Leben als im Westen führen können, kollidierte sichtbar mit der Realität. Auch vor diesem Hintergrund sind die Einrichtung der Reparaturstützpunkte und später des jährlich wiederkehrenden Wettbewerbs »Mach mit!« zu sehen.

Wenn die Bürger:innen Reparatur-, Verschönerungs- und Bautätigkeiten übernahmen, führten sie also Arbeiten aus, die eigentlich in den Zuständigkeitsbereich der KWV fielen. Im Idealfall halfen die Selbsthelfer:innen, die wirtschaftlichen Planziele zu erfüllen, indem sie Baubetriebe und KWV entlasteten. In der ostdeutschen Planwirtschaft waren Produktionszahlen und Baumaßnahmen langfristig festgelegt und damit auch die Kapazitäten an Personal und Material, die dafür zur Verfügung standen bzw. stehen sollten. Gerade im Bereich des Wohnungsbaus und der Wohnrauminstandsetzung reichten die geplanten Maßnahmen nicht aus, um den Wünschen und Erfordernissen der Bevölkerung gerecht zu werden. In dieser Konstellation versprachen die Reparaturstützpunkte und der »Mach mit!«-Wettbewerb Vorteile in zweierlei Hinsicht. Zum einen erhielten Behörden und Partei auf diesem Weg Informationen über die Wünsche und Probleme der Bevölkerung. Zum anderen versuchten die Organisator:innen von »Mach mit!«, die Aktivitäten der Bürger:innen auf die Aufgaben zu lenken, die im Plan festgeschrieben waren. Es ging also nicht darum, individuelle Wünsche und Träume zu verwirklichen, sondern Eigeninitiative war nur im Rahmen der staatlich definierten Ziele gefragt. Und da waren die Prioritäten klar definiert: In erster Linie sollte es darum gehen, Wohnraum zu schaffen oder zu verbessern (Kreis 2018).

Eigentlich bedurfte es in der DDR keiner gesonderten Aufforderung, um Menschen zum Selbermachen zu bewegen. In einer Mischung aus Leidenschaft, Spaß und Notwendigkeit bastelten, bauten und reparierten viele Bürger:innen in ihrer Freizeit. Sie schraubten an ihren Autos, nähten Kleidungsstücke, reparierten defekte Elektrogeräte und bastelten Dekoratives, wie etwa eine Ausstellung des Stadtmuseums Jena 2016 zeigte.[2]

Heimwerken gehörte aus drei Gründen zu den besonders intensiv betriebenen Bereichen des Selbermachens. Erstens waren Mieter:innen in der DDR praktisch unkündbar, sodass viele ein »eigentumsähnliches Verhältnis« zu ihren Wohnungen hatten und sie nach ihren Vorstellungen gestalteten (Harth 1994: 75). Zweitens war der bauliche Zustand vieler Wohnungen und Häuser mangelhaft. Das galt vor allem für die Altbauten, die in der Regel nicht saniert waren; aber auch in den hochstandardisierten und schnell errichteten Plattenbauten gab es viel zu tun. Drittens führten die Handwerker-, Werkzeug- und Baustoffknappheit dazu, dass viele Menschen kreativ wurden und selbst Hand anlegten. »Das ist'n Zeichen vom Ossi, er weiß sich immer zu behelfen in Notsituationen, weil er Improvisieren gelernt hat«, konstatierte rückblickend eine 37-jährige Frau wenige Jahre nach der Wiedervereinigung im Rahmen einer Studie zu Wohnmilieus im Osten Deutschlands (Harth 1994: 75).

Die öffentlichen Aufrufe verfolgten jedoch weitergehende Ziele. Sie suchten die handwerklichen Aktivitäten der Bevölkerung zu kanalisieren und mit den Planvorgaben in Einklang zu bringen. Zumindest in der Propaganda waren die Interessen der Bevölkerung und des Staates bereits identisch. Insofern ging es weniger darum, den individuellen Wünschen der Bevölkerung Rechnung zu tragen, als den Bürger:innen zu vermitteln, die bereits festgelegten Planvorgaben seien das Ideal. Denn wegen anhaltender Material- und Personalknappheit gab es faktisch wenig Spielräume, in größeren Mengen oder hochwertiger zu produzieren und auf diese Weise über den Plan hinausgehende Wünsche zu erfüllen.

Die häufig wiederholte Formel, die handwerkliche Selbsthilfe der Bevölkerung sei bewusste Arbeit am Aufbau des Sozialismus, stehen für diese Versuche, individuelle und staatliche Interessen zusammenzuführen. Reden oder Artikel bezeichneten die DDR häufig als gemeinsames Haus. So befand auch Albert Norden, Mitglied des Politbüros der SED und des Präsidiums des Nationalrates der Nationalen Front, angesichts der Leistungen des Städtchens Pasewalk im »Mach mit!«-Wettbewerb: »Jetzt ist Pasewalk neu erstanden – und das nicht nur im architektonischen Sinn des Wortes, sondern vor allem auch darum, weil hier ein neuer Geist Einzug gehalten hat. Er manifestiert sich im Bewusstsein der erdrückenden Mehrheit der Bevölkerung: Die DDR ist unser Haus.« Anders als im Kapitalismus würden die Menschen durch die gemeinsame und freiwillige Arbeit an diesem Haus zu einer Gemeinschaft geformt, so Norden, das Vertrauen zwischen Bürger:innen und Staat wachse. Letztlich entstehe ein »neuartiges Heimatgefühl«, das »mit dem sozialistischen Vaterlandsgefühl verschmilzt.«[3] Wer sich in seinem Wohnumfeld engagierte, demonstrierte – zumindest in der Interpretation von Politik und Medien – für alle sichtbar die Existenz einer »sozialistischen Gemeinschaft«, wie sie ab 1968 auch in der Verfassung festgeschrieben war (Palmowski 2016: 166).

Appelle an die Bevölkerung, eigenhändig Reparaturen in den kommunalen Wohnblöcken auszuführen, können als Versuch der Umdeutung der Wohnungsmisere interpretiert werden. Sie waren weder als Bitte noch als Eingeständnis des Scheiterns formuliert und rückten auch nicht vom Versprechen auf gute Wohnraumversorgung ab. In den Begründungen von SED, Behörden, KWV und Publikationsorganen wie dem »Magazin für Haus und Wohnung« lasen sich die Aufrufe nicht als lästige Aufgabe, sondern als Chance: Indem sie

2 Stadtmuseum Jena 2016. Man muss sich nur zu helfen wissen. https://www.stadtmuseum-jena.de/de/714997, zuletzt abgerufen am 7.3.2022.

3 Norden, Albert, 1969. Klare Köpfe – Rührige Hände, in: Information. Nationalrat der Nationalen Front des Demokratischen Deutschland. Nr. 7, S. 28–31, hier 30 f.

Mieter:innen zum gemeinschaftlichen Heimwerken aufriefen, gaben sie ihnen die Möglichkeit, sich als gute Hausgemeinschaften und als gute Sozialist:innen zu zeigen und zu bewähren. Die Mieter:innen hatten die Chance, zum Wohle der Gemeinschaft zu handeln. Diese Chance war gleichzeitig eine moralische Verpflichtung, denn wer nicht teilnahm, verweigerte sich dem »Aufbau des Sozialismus« und stellte sich außerhalb der Gemeinschaft. Eine aktive Teilnahme galt hingegen als Zeichen für eine Identifikation mit den politischen Zielen von SED und DDR.

Selbst die Fachhändlerausbildung mit Schwerpunkt »Heimwerker- und Siedlerbedarf« sah eine entsprechende Schulung vor. Die Ausbildungsrichtlinie des Jahres 1969 enthielt eine Unterrichtseinheit zur »gesellschaftliche[n] Rolle des Sortiments«: Auszubildende sollten sich bewusst machen, dass das Warenangebot im Bereich des Heimwerkens »einen bestimmenden Einfluss auf die Selbstbetätigung der Bürger« nahm. In ihrer Ausbildung ging es um Themen wie die »Einsparung von Reparaturkapazitäten«, die »Schaffung von Neuwerten«, die »Entwicklung der sozialistischen Gemeinschaftsarbeit im Wohnkomplex«, und auch die »Einrichtung von Reparaturstützpunkten« war Teil des Programms.[4] Unabhängig davon, ob man sich über den Einzelhandel oder über Reparaturstützpunkte mit Heimwerkerutensilien versorgte, sollte sichergestellt werden, dass die Botschaft ankam: Heimwerken war eine Gemeinschafts- und gemeinwohlorientierte Angelegenheit.

Solche Interpretationen des Heimwerkens, Reparierens und Bastelns waren in den offiziellen Verlautbarungen und auch in den staatlich gelenkten Medien weit verbreitet. Unter dem Titel »Der Unterschied« erklärte beispielsweise die Zeitschrift »modellbau und basteln« 1967, dass Heimwerken in Ost- und Westdeutschland unter völlig verschiedenen Vorzeichen stünde. In der Bundesrepublik sei das Heimwerken ein »Geschäft«, bei dem es entweder darum ging, Geld zu machen oder sich selbst Werte zu schaffen, mit denen man besser repräsentieren könne, denn das Vorzeigen von Besitztümern sei in Westdeutschland die Voraussetzung für gesellschaftliche Anerkennung. Die Ostdeutschen hingegen widmeten sich solchen Tätigkeiten aus Freude an der »schöpferischen Arbeit« und an »technische[r] Bildung«. Ihnen ginge es nicht um sich selbst und um die Verbesserung ihrer persönlichen Lebensbedingungen, sondern sie beschäftigten sich vornehmlich mit Aufgaben, die »nützlich für die Gesellschaft« seien: Hausgemeinschaften renovierten und verschönerten ihre Wohnhäuser oder bauten Gemeinschaftsanlagen für die Freizeit; und Arbeitskolleg:innen setzten sich nach Feierabend zusammen, um Verbesserungen in der Produktion zu erarbeiten oder »Neuerungen« zu entwickeln, die »unserer Volkswirtschaft großen Gewinn bringen«.[5]

Indem sie im Wohnhaus oder im Betrieb zum Wohle aller auch zusätzliche Arbeiten verrichteten, übernahmen die Bürger:innen Verantwortung für ihre Lebens- und Arbeitsbedingungen. Dementsprechend konnten sie für Missstände, Unzulänglichkeiten und Fehler aber auch mitverantwortlich gemacht werden. Für diesen Ansatz, Mitgestaltungsmöglichkeiten anzubieten, einzufordern und zu bewerten, steht auch die Devise »Plane mit – arbeite mit – regiere mit«, die 1968 und 1974 in den jeweiligen Verfassungen der DDR verankert wurde. Bereits 1958 hatte die Nationale Front, der gleichgeschaltete Zusammenschluss der Parteien und Massenorganisationen in der DDR, mit diesem Slogan zur Wahlbeteiligung aufgefordert. Der Rahmen, innerhalb dessen die Bürger:innen planen, arbeiten und regieren konnten, war von staatlichen Stellen und SED freilich eng gesteckt und konnte kaum infrage gestellt werden. Die Einbeziehung der Bürger:innen machte sie zum Teil des Staats (Palmowski 2016: 165).

Zeitschriftenartikel zu den Reparaturstützpunkten, Aufrufe für »Mach mit!« und Texte wie »Der Unterschied« hatten eine erzieherische Funktion, indem sie deutlich zwischen richtigen und falschen Beweggründen für das

4 Rahmenausbildungsunterlage für die sozialistische Berufsausbildung Fachverkäufer, November 1969, Punkt 5.2.2.5, in: Bundesarchiv Berlin, DY 42/2163.

5 Gutsche, 1967. Der Unterschied, in: practic. Nr. 4, S. 145.

Heimwerken unterschieden. Sie interpretierten handwerkliche Tätigkeiten als politisches Statement. Wer für die Gemeinschaft baute, reparierte, erfand und verschönerte, verhielt sich konform mit den Zielen der SED und der Regierung. Auch die vielen Artikel in »das bauwerk« und später dem »Magazin für Haus und Wohnung« zu dem Leipziger Konzept der Reparaturstützpunkte sind als Anleitung zu lesen. Andere Städte sollten dem Vorbild folgen und ebenfalls Reparaturstützpunkte einrichten oder Ideen zur Überwindung der Material- und Handwerkerknappheit entwickeln.

Über die Ergebnisse des Selbsthilfe-Einsatzes berichteten dann die lokalen Medien und listeten gewissenhaft auf, wie viele Stunden an freiwilliger Arbeit die Bürger:innen investiert hatten und wie sich diese Werte als Geldsumme ausdrücken ließen. Auch diese Berichterstattung sollte Druck auf andere ausüben, freiwillige Arbeit zu leisten. Wer darüber hinaus konkrete Arbeitsanleitungen benötigte, konnte ab den 1970er Jahren in einigen Städten auch Heimwerkerkurse belegen, die in den Reparaturstützpunkten und »Mach mit!«-Zentren angeboten wurden, und auch über diese Angebote berichtete die Tagespresse (Kreis 2020: 284).

Der Artikel »3 Eimer Mörtel« und der direkt danach abgedruckte Artikel »Wo gibt es Mörtel in Kleinstmengen« präsentierten die Reparaturstützpunkte als gut funktionierende und gut ausgestattete Serviceeinrichtungen für die Mieter:innen und als Orte der unkomplizierten Nachbarschaftshilfe. Der zweite Artikel erläuterte das Abrechnungssystem im Detail. Der freundliche Nachbar erhielt für seine Mühen von der KWV Sammelmarken, die ab einer bestimmten Anzahl zu einer Ehrung führten. Eine Bezahlung erhielt er nicht, doch auf das Konto der Hausgemeinschaft ging ein Geldbetrag. Die KWV übernahm die Kosten für das Material und den Reparaturstützpunkt.[6]

Zusammen ergaben die beiden Artikel eine Art Anleitung für alle Beteiligten: die eigenständig aktiv werdenden Mieter:innen, die unterstützende Hausvertrauensfrau, die hilfsbereiten Mitarbeiter des Baubetriebs und des Reparaturstützpunktes und nicht zuletzt die kompetente, rührige KWV. Bezieht man weitere Berichte über Reparaturstützpunkte und »Mach mit!«-Zentren mit ein, kommen weitere Leitbilder hinzu: gemeinwohlorientierte Handwerker und Baufacharbeiter, die Laien in Heimwerkerkursen unterrichteten oder ihre Fachkenntnisse im Rahmen von »Mach mit!« einbrachten, sowie eine Baustoffindustrie, die offen für die Bedürfnisse der KWV und der Bevölkerung war. Die Idealvorstellungen traten umso deutlicher hervor, wenn »das bauwerk«, das »Magazin für Haus und Wohnung« oder andere Publikationsorgane sie mit Negativbeispielen kontrastierten und diese kritisierten.

Selbsthilfe als politisch erwartete Versorgungsstrategie

Reparaturstützpunkte, Werkzeugausleihstationen, »Mach mit!«-Zentren und der dazugehörige Wettbewerb verschoben Praktiken des Heimwerkens, Reparierens, Instandhaltens und Bauens auf die politische Ebene. Sie standen für staatlich verordnetes und politisch gefordertes Selbermachen, das auch als politische Aussage gelesen wurde. Indem die Bürger:innen Aufgaben übernahmen, die das Staatsbudget entlasteten, und sich in den Dienst der Gemeinschaft stellten, wurden sie als gute Sozialist:innen und gute Staatsbürger:innen sichtbar. Reparaturstützpunkte und verwandte Einrichtungen halfen dem Einzelnen, dieses Potenzial auszuleben.

Der moralische Bezugsrahmen dieses Ansatzes basierte auf den Schlagworten Gemeinschaft (gedacht als sozialistische Gemeinschaft) und Selbsthilfe. Der SED-Staat war nicht der erste, der Fragen der Versorgung mithilfe dieser Schlagworte politisierte und moralisierte. In beiden Weltkriegen hatten die Regierungen des Deutschen Reiches tief in wirtschaftliches Handeln eingegriffen. Der Staat reklamierte das Recht, lenkend auf Produktion und Konsum einzuwirken und sie den Kriegszielen unterzuordnen. Im Alltag bedeutete dies beispielsweise, dass der Markt außer Kraft gesetzt und Waren rationiert wurden, um – so zumindest die Absicht – die Versorgung der gesam-

6 o. A., 1963. Wo gibt es Mörtel in Kleinstmengen?, in: Magazin für Haus und Wohnung. Nr. 12, S. 23.

ten Bevölkerung ungeachtet ihres Vermögens sicherzustellen; dass Haushalte zur Selbsthilfe aufgefordert wurden und aufgerufen waren, mehr zu reparieren oder selbst herzustellen, statt zu kaufen; oder dass sie nicht uneingeschränkt über ihren Privatbesitz verfügen durften, sondern bestimmte Güter wie Milch oder Fleisch der Allgemeinheit zur Verfügung stellen sollten. Durch den Krieg veränderten sich normative und rechtliche Setzungen rund um Versorgungsfragen, sodass zuvor legitime Versorgungsweisen nun als moralisch falsch galten, andere hingegen aufgewertet wurden und nun als gut und richtig bewertet wurden. Ihren moralischen Gehalt bezogen diese Anordnungen durch ihre Bezugnahme auf Kollektiveinheiten wie den Staat, die Nation oder das Volk. Das Wohl der Vielen stand über dem des Individuums, und wer dagegen verstieß, handelte höchst unmoralisch, denn er gefährdete seine Mitbürger:innen und den Staat. Der rassistische Gedanke der »Volksgemeinschaft« erhöhte in der Zeit des Nationalsozialismus noch den moralischen Druck, seine Versorgungsstrategien am Wohl der Gemeinschaft auszurichten (Kreis 2020: 197–305).

Unter gänzlich anderen politischen Vorzeichen befanden auch Politiker:innen in der DDR, es solle »nicht dem Zufall überlassen werden […], auf welchem Gebiet der einzelne tätig wird«.[7] Der wiederholte Verweis auf den Aufbau des Sozialismus verweist auf die größere Einheit, in deren Dienst sich alle mit ihrer Arbeitskraft, ihrer (Frei-)Zeit, ihrem Wissen und ihren Fertigkeiten stellen sollten. Der Staat legte fest, wie die verfügbaren Ressourcen eingesetzt werden sollten. Alle Bürger:innen sollten Verantwortung übernehmen – aber nur nach den Vorgaben des Plans.

Auch der Begriff der Selbsthilfe hatte bereits eine längere Tradition, als er in der DDR zu einer politischen Tugend erklärt wurde. So lag der Selbsthilfegedanke dem Genossenschaftswesen zugrunde, das seinen Höhepunkt in den Jahrzehnten um 1900 erreichte. In beiden Weltkriegen sowie in der Zwischenkriegszeit hatten verschiedene Regierungen zur Selbsthilfe – nicht zuletzt im Wohnungsbau – aufgerufen. Politiker:innen und Medien in der DDR beschrieben das Engagement im »Mach mit!«-Wettbewerb und den Besuch der Reparaturstützpunkte häufig als Teil einer »Selbsthilfebewegung«. Diese Aussagen interpretieren Selbsthilfe ausdrücklich als etwas politisch Gewolltes und nicht etwa als notgedrungenes Handeln angesichts von Staatsversagen. Daher enthielten auch viele Publikationen das Wort Selbsthilfe oder verwandte Phrasen im Titel, zum Beispiel das in etlichen Auflagen erschienene Buch »Praktikus. Anleitung zur handwerklichen Selbsthilfe« (1963).[8] Die »Haushaltsfibel für Kinder« mahnte ab 1971 und in vielen Auflagen »Man muss sich nur zu helfen wissen« und forderte den Nachwuchs auf, verschiedene Aufgaben im Haushalt selbst zu übernehmen.[9] Ebenfalls ab den frühen 1970er Jahren erschien der jährlich erscheinende »Katalog Selbsthilfe« mit Angaben darüber, wie man Arbeiten im Rahmen des »Mach mit!«-Wettbewerbs abrechnen konnte.[10]

Die Praxis der Entlohnung, bei der Hausgemeinschaften nach getaner handwerklicher Arbeit Geld für das gemeinsame Konto erhielten, deutet darauf hin, dass es nicht immer einfach war, die Bevölkerung zur »Mieterselbsthilfe« zu bewegen. Tatsächlich folgten viele, aber nie genügend Menschen den Aufrufen, um die Wohnungsmisere zu beheben. Sie konnte allenfalls gelindert werden. Als heikel erwies sich zudem die Unterscheidung zwischen politisch erwünschten und unerwünschten Formen des Heimwerkens. Denn legitim waren in den Augen von Behörden und SED nur solche Vorhaben, die sie selbst als gesell-

7 o. A., 1973. Aufgaben der Reparatur- und Beratungsstützpunkte, in: Information. Nationalrat der Deutschen Front der Deutschen Demokratischen Republik. Nr. 12, S. 22 f., Hauptstaatsarchiv Weimar, 6-62-0001 Bezirkstag und Rat des Bezirkes Erfurt, Nr. 2326.

8 Sütterlin, Werner u. a., 1963. Praktikus. Anleitung zur handwerklichen Selbsthilfe. VEB Fachbuchverlag, Leipzig.

9 Braun, Anne und Nell, Edith, 1971. Man muss sich nur zu helfen wissen. Kleine Haushaltsfibel für Kinder. VEB Verlag für die Frau, Leipzig,

10 Bauakademie der DDR (Hrsg.), 1973. Katalog Selbsthilfe. Haus, Wohnung, Grünanlage, VEB Verlag für Bauwesen DDR, Berlin.

schaftlich notwendig und nützlich anerkannten. Andere Vorhaben galten als unerwünscht und als Verschwendung knapper personeller und materieller Ressourcen. Diese Fokussierung auf den Plan kollidierte immer wieder mit den Interessen der Bevölkerung. Für sie waren unabhängig vom Plan vor allem solche Vorhaben interessant, mit denen sie eigene Wünsche umsetzen und ihr Lebensumfeld nach den eigenen Interessen verbessern konnten. Um das Interesse der Bevölkerung an der staatlich koordinierten Mieter:innenselbsthilfe wachzuhalten, anerkannten die Behörden immer auch solche Projekte an, die eigentlich nicht vorgesehen waren.

Der schwierige Umgang mit zu viel Eigeninitiative wird auch im behördlichen Umgang mit sogenannten »Schwarzwohner:innen« deutlich. Seit den 1970er Jahren zogen jüngere Menschen in leer stehende und verfallene Häuser und setzten sie eigenhändig instand, um darin zu wohnen. Zusätzlichen Wohnraum zu schaffen, ohne den Staat zu bemühen, entsprach eigentlich exakt den Zielen des SED-Regimes. Doch die Schwarzwohner:innen umgingen die behördliche Wohnraumvergabe, zogen heimlich ein, renovierten jenseits der staatlichen Strukturen von »Mach mit!«, KWV und Reparaturstützpunkten und bemühten sich dann um eine nachträgliche Legitimierung ihrer Wohnverhältnisse. Diese Infragestellung der staatlichen Autorität konnten die DDR-Behörden kaum dulden. Der Umgang mit den Schwarzwohner:innen (insgesamt nur einige Tausend Menschen) zeigt einen hin- und hergerissenen Staat. Während einige Schwarzwohner:innen in ihren selbst hergerichteten Domizilen bleiben durften oder eine andere Wohnung zugewiesen bekamen, mussten andere ausziehen, sobald die Behörden Wind davon bekamen (Grashoff 2011a; 2011b).

Nicht jeder handwerkliche Selbsthilfeeinsatz galt also als moralisch legitim. Nur wer innerhalb der staatlich vorgegebenen Strukturen handelte, diente dem »Aufbau des Sozialismus«. In der Praxis jedoch war das Spannungsverhältnis zwischen erwünschter Eigeninitiative, Selbstverantwortung und Gemeinschaftsdienst einerseits und engen Vorgaben sowie einer ausgeprägten Kontrollkultur andererseits nur schwer auszutarieren.

Literatur

Grashoff, Uwe, 2011a. Schwarzwohnen. Die Unterwanderung der staatlichen Wohnraumlenkung in der DDR. Göttingen: V&R Unipress.

Grashoff, Uwe, 2011b. Leben im Abriss. Schwarzwohnen in Halle an der Saale. Halle a. d. Saale: Hasenverlag.

Hannemann, Christian, 2000. Die Platte. Industrialisierter Wohnungsbau in der DDR. 2. Aufl. Berlin: Schelzky & Jeep.

Harth, Annette, 1984. Lebenslage und Wohnmilieus. In: Ulfert Herlyn und Bernd Hunger (Hg.). Ostdeutsche Wohnmilieus im Wandel. Eine Untersuchung ausgewählter Stadtgebiete als sozialplanerischer Beitrag zur Stadterneuerung. Basel u. a.: Birkhäuser, 47–212.

Kästner, Annett, 2006. Eingaben im Zivilrecht der DDR. Eine Untersuchung von Eingaben zu mietrechtlichen Ansprüchen aus den Jahren 1986 und 1987. Berlin: Berliner Wissenschaftsverlag.

Kreis, Reinhild, 2018. A »Call to Tools«: DIY between State Building and Consumption Practices in the GDR. International Journal for History, Culture and Modernity 6 (2018), no. 1, 49–75. https://doi.org/10.18352/hcm.539.

Kreis, Reinhild, 2020. Selbermachen. Eine andere Geschichte des Konsumzeitalters. Frankfurt a. M., New York: Campus.

Palmowski, Jan, 2016. Die Erfindung der sozialistischen Nation. Heimat und Politik im DDR-Alltag. Berlin: Ch. Links.

Rowell, Jay, 2004. Wohnungspolitik. In: Dierk Hoffmann und Michael Schwartz (Hg.). Geschichte der Sozialpolitik in Deutschland seit 1945. Bd. 8: 1949–1961. Deutsche Demokratische Republik. Im Zeichen des Aufbaus des Sozialismus. Baden-Baden: Nomos, 699–672.

Rowell, Jay, 2006. Wohnungspolitik. In: Christoph Kleßmann (Hg.). Geschichte der Sozialpolitik in Deutschland seit 1945. Bd. 9: 1961–1971. Deutsche Demokratische Republik. Politische Stabilisierung und wirtschaftliche Mobilisierung. Baden-Baden: Nomos, 697–719.

Scholze, Thomas und Falk Blaske, 1992. Halt! Grenzgebiet! Leben im Schatten der Mauer. Berlin: Basis-Druck.

Die in der Printversion dieses Artikels abgedruckten und im Text beschrieben Fotografien können im Open Access leider nicht reproduziert werden. Sie lassen sich aber mithilfe von Suchbegriffen wie »Tin Can Radio«, oder »Papanek Radio« schnell im Internet finden.

David Kuchenbuch

Das Dosenradio und die Entdeckung der »echten Bedürfnisse« in den 1970er Jahren

Globalismus und vermarktungskritischer Design-Aktivismus bei Victor Papanek

Gemeinschaft: Solidarität
Bedürfnis: Reichtum, Mangel, Konsum
Entfaltung: Gestaltung
Innovation: Technologie, Dynamik, Wandel

Ein Radio als »ethische Designintervention«

Ende der 1960er Jahre stellte Victor Papanek eine »alternative Designikone« (Elke Krasny) vor. Beim »tin can radio«, das er in seinem Buch »Design for the Real World« (1971) ausführlich diskutierte und auch abbildete, handelte es sich um ein Radioempfangsgerät für die »Dritte Welt«, das für nur 9 Cent pro Stück hergestellt werden konnte, und das ohne größeres handwerkliches Geschick oder spezielle Werkzeuge. Alles, was dafür an Material gebraucht wurde, waren eine alte Konservendose – ein Foto in Papaneks Buch zeigte eine Version auf Basis einer Traubensaftdose –, ein Kerzendocht, etwas Kupferdraht und ein alter Nagel für die Erdung. Wer diese Komponenten auf die richtige Weise zusammenbastelte, erhielt ein Gerät, das mit jeder verfügbaren brennbaren Substanz betrieben werden konnte, sogar mit Kuhdung. Eine Ladung Paraffinwachs etwa, so rechnete Papanek seinen Leser:innen vor, erzeugte so viel Wärmeenergie, dass damit die Membran in einem Ohrstöpsel bis zu 24 Stunden lang zum Schwingen gebracht werden konnte. Wer das Radio also täglich fünf Minuten benutzte, der konnte sich rund ein Jahr lang über die wesentlichen Nachrichten informieren (Papanek 1972: 152).

Papaneks Dosenradio, das er ab 1962 als Designdozent an der North Carolina State University zusammen mit dem Ingenieur George Seeger entwickelt hatte, schien damit eine Vielzahl von drängenden Problemen auf genial einfache und günstige Weise zu lösen. Es konnte zur kommunikativen Integration, zur Bildung und damit implizit: zur ökonomischen Entwicklung der ärmsten Regionen der Erde beitragen. Es half aber auch, den Abfall der Konsumgesellschaft zu recyceln und verstärkt erneuerbare Energien zu nutzen. Und es ließ sich als ein Beitrag zum Empowerment lokaler Gemeinschaften durch Selbermachen (→ Kreis, Instandsetzen) verstehen, auch in ästhetischer Hinsicht: So war in Papaneks Buch eine weitere Fotografie abgedruckt: Sie zeigte eine Variante des Radios, die ein indonesischer Nutzer mit Ornamenten aus Muscheln, Schnüren und Filzplättchen geschmückt hatte. Dieser hatte sich den selbstgebauten Empfänger also auch künstlerisch angeeignet. Das war symbolisch umso sprechender, als es sich bei der Konservendose ja um das ultimative Standardprodukt einer Konsumgüterindustrie handelte, die globale Wertschöpfungsketten ausnutzte (gerade als solches hatte sie der amerikanische Künstler Andy Warhol wenige Jahre zuvor bekanntlich zum Motiv der Pop Art gemacht). Bei Papaneks Dosenradio handelte es sich also offensichtlich nicht um eine jener gut gemeinten, aber kontraproduktiven »milden Gaben« westlicher Experten an die Entwicklungsländer – gemeint sind Ratschläge, Verfahrensweisen, Werkzeuge, die sich als

https://doi.org/10.46500/83535200-015 | CC BY-NC 4.0

inkompatibel mit den ökonomischen, klimatischen oder kulturellen Bedingungen vor Ort erwiesen. Papaneks Gerät war im Gegenteil eine an lokale Verhältnisse – an die Kenntnisse, Fertigkeiten und Bedürfnisse der Nutzer:innen – »angepasste« oder besser noch: anpassbare Technologie.

Es verwundert also nicht, dass das Dosenradio in Debatten um eine ethische Formgebung auch heute noch eine zentrale Stellung einnimmt. Schließlich materialisiert sich in ihm besonders anschaulich, wie Gestaltung, Moral und Ökonomie miteinander zusammenhängen: Themenkomplexe wie Umweltschutz und Ressourcenbewahrung bzw. -verschwendung verbindet es mit Topoi wie Teilhabegerechtigkeit und Selbstbestimmung. In dieser Verknüpfung spiegelt sich aber auch die Rolle seines Erfinders wieder. Der österreichisch-amerikanische Produkt- und Industriedesigner Victor Papanek (1923–1998) wird gegenwärtig vielerorts als Vordenker einer in sozialer ebenso wie in ökologischer Hinsicht besonders verantwortungsbewussten Gestaltung gepriesen (Banz 2016; Klein 2018; von Borries 2016). Wie ich zeigen will, wirft der genauere Blick auf Papaneks Biographie und die Entstehungs- und Rezeptionskontexte des Dosenradios aber selbst eine moralische Frage auf, deren konkreter Ort in historischer Perspektive beleuchtet werden muss. Sie lautet: Wer darf eigentlich die Bedürfnisse von anderen benennen?

Moralisches Design …

Tatsächlich, so Papanek in »Design for the Real World«, war es die UNESCO, die Kultur- und Bildungsorganisation der Vereinten Nationen, gewesen, die ihm den simplen Konstruktionsplan des Radios nur zu gerne abgenommen hatte. Dieses sollte Analphabeten in den Dörfern Indonesiens dienen. Aber allem Anschein nach kam das Dosenradio in dem Inselstaat kaum je zur Anwendung. 1984 schrieb Papanek in einer Neuauflage seines Buchs, das Gerät erfreue sich zwar im wenig »entwickelten« Westen Papua-Neuguineas gewisser Beliebtheit. Die ländliche Bevölkerung Javas und Balis benutze aber mittlerweile industriell massenproduzierte Radioempfänger. Papanek erwähnte gar, dass eine Version des Dosenradios in einem Museum in Jakarta als Ausstellungsstück gezeigt wurde. Für Papaneks Argumentation war es offenbar nachrangig, dass sein Radio seinen avisierten Nutzer:innen Mitte der 1980er Jahre bereits *historisch* erschien. Umso wichtiger war es ihm, zu betonen, dass er mit seinem Radioentwurf nicht nur kein Geld verdient hatte, sondern dass es ihn auch auf direkten Kollisionskurs mit seinen Kolleg:innen gesetzt hatte. Als er das Dosenradio 1967 bei einem Vortrag an der renommierten, in der Tradition des Bauhauses stehenden Hochschule für Gestaltung in Ulm vorführte (→ Schanetzky, TC100), schrieb er, seien die Zuhörer abgestoßen gewesen von dessen Hässlichkeit. Papanek indes rechnete diesen Kolleg:innen in seinem Buch genau vor, dass ihr Vorschlag, das Dosenradio doch zumindest in dezentem Grau zu lackieren, nicht nur weitere Kosten für dessen Nutzer:innen verursacht, sondern eben auch »Millionen« Angehörige einer »ganz anderen Kultur« eigener ästhetischer Entscheidungen beraubt hätte (Papanek 1972: 153). Hier, so schien es, verzichtete ein Gestalter auf jeden ökonomischen Gewinn, den das lukrative Geschäft des Industriedesigns sonst bot. Er ging zudem das Risiko ein, von seiner ganzen Zunft verstoßen zu werden – so die implizite Behauptung. All das tat er mit dem Ziel einer »decent and ethical design intervention in a developing country« (Papanek 1984: 375), die sich vor allem dadurch auszeichnete, für ihre Empfänger:innen ebenso nützlich wie erschwinglich zu sein. Diese Ausführungen bildeten fast ein Pars pro Toto seines Werks, wenn nicht seines Lebens als öffentlicher Redner, Lehrer und Autor, das viele von Papaneks Kolleg:innen tatsächlich als Kampfansage an ihre Profession empfanden. Allein das legt es nahe, die Bedeutung des Dosenradios auf einer anderen Ebene zu suchen als in der »Dinggeschichte« der Entwicklungshilfe: Das Dosenradio sagt mehr über Papanek selbst aus und wohl auch über die Leser:innen seines zuletzt 2009 neu aufgelegten, bis heute in 20 Sprachen übersetzten Bestsellers.

Wie die Anregungen Papaneks insgesamt half auch das Dosenradio den werdenden Designer:innen, die unverkennbar die Haupt-

adressaten seiner Publikationen darstellten, sich als moralische Akteur:innen zu imaginieren. Wie so viele Veröffentlichungen mit einer klaren moralischen Botschaft waren die rund 350 reich bebilderten Seiten von »Design for the Real World« nämlich zweigeteilt. Ein erster Buchteil demonstrierte, was in der eigenen Zunft alles falsch lief. Der zweite Teil zeigte Wege auf, es besser zu machen. Es war dieser zweite Teil, der mit Papaneks Dosenradio begann. Den entsprechenden Seiten folgten fiktive Gesprächsfetzen, die wenig Zweifel daran ließen, was man als werdende:r Industriedesigner:in von seinem Beruf zu erwarten hatte: »›Junge, wickel noch einmal zwei Zoll Chrom um den hinteren Kotflügel!‹ ›Mir scheint, Charlie, das Rot Nr. 6 teilt die Frische des Tabaks besonders intensiv mit!‹« (Papanek 1972: 155). Schon im Vorwort hatte Papanek seinen Leser:innen zugleich geschmeichelt und sie in die Verantwortung genommen, indem er betonte, das Design gehöre zu den gefährlichsten Berufen überhaupt. Das war ein Argument, das Papanek seit Beginn der 1960er Jahre mit zunehmender Resonanz vorbrachte, wie ein erster kurzer Blick in seine Biographie zeigt. Tatsächlich setzte sich »Design for the Real World« aus einer Vielzahl von Vortragsmanuskripten und publizierten Artikeln zusammen, die zwischen 1963 und 1970 entstanden waren. Teils beruhten diese wiederum auf den Skripten der Fernsehserie »Design Dimensions«, die Papanek für WNED-TV, einen Regionalsender des öffentlichen Rundfunks PBS in Buffalo, New York, konzipiert und moderiert hatte. Sein Buch war allerdings zuerst nicht auf Englisch, sondern auf Schwedisch erschienen, und zwar 1970 unter dem Titel »Miljön och Miljonerna«, also »Die Umwelt und die Millionen«. (Auf Deutsch erschien das Buch zwei Jahre später als »Das Papanek-Konzept. Design für eine Umwelt des Überlebens«). Das hatte damit zu tun, dass Papanek in den 1960er Jahren wiederholt als Gastdozent an Projektworkshops in Skandinavien teilnahm. Vom bereits Mitte des 20. Jahrhunderts ausgeprägten sozialen Engagement vieler Gestalter in Schweden (Kuchenbuch 2010), aber auch in Dänemark und Finnland, war er tief beeindruckt.

… und das Lernen von den anderen

Es waren aber weniger die Erfahrungen in *diesen* Ländern als seine Begegnungen mit indigenen, außereuropäischen Kulturen, die Papanek in seinen Publikationen in beißende Kritik an den Designpraktiken in den profitorientierten amerikanischen *corporations* ummünzte. Mit seinem recht apodiktischen Stil, aber auch mit viel Humor, Bonmots und einem Gespür für besonders absurde Produkte der Konsumgesellschaft – Windeln für Wellensittiche etwa –, hatte sich Papanek Anfang der 1970er Jahre bereits einen Namen als Kritiker seiner Berufsgruppe gemacht. Insbesondere seine These, dass gerade US-Gestalter erheblichen Schaden zu Hause und in der Welt anrichteten, verschaffte ihm viel Aufmerksamkeit. Im Fall der Tabak- und der Automobilindustrie, die er bevorzugt anprangerte, waren damit ganz konkrete Probleme gemeint. Papanek glaubte etwa, die Priorität, die Designer:innen auf modische Stromlinienformen statt auf Verkehrssicherheit legten, direkt in die Statistik der Unfalltoten Amerikas umrechnen zu können. Aber er warf seinen Kolleg:innen auch eine weniger sichtbare Komplizenschaft mit der Konsumgüter-, wenn nicht der »Kulturindustrie« vor, wie sie zeitgleich in der Bundesrepublik von Exponenten der »Frankfurter Schule« kritisiert wurde: Für Papanek trugen gerade Designer:innen zur »geplanten Obsoleszenz« bei, also der absichtlichen Verringerung der Nutzungsdauer vieler industrieller Erzeugnisse. Schon mit ihren ständig wechselnden Waren- und Verpackungsdesigns erzeugten sie immer neue Wünsche. Das leistete für Papanek Materialismus und sozialer Kälte Vorschub. Es hatte zudem zunehmende Umweltverschmutzung und unnötigen Ressourcenverbrauch zur Folge. Vor allem aber ließ es die Gestalter weniger kaufkräftige gesellschaftliche Gruppen wie Kinder, Alte, Behinderte oder eben die Bewohner der »Entwicklungsländer« vergessen.

Papanek beließ es aber nicht bei dieser Kritik. Dem zugleich manipulierenden und marginalisierenden Produktdesign seiner Kolleg:innen stellte er bestechend einfache Gestaltungsideen für Bereiche wie die Wohnungsarchitektur und -möblierung, die Fort-

bewegung und natürlich die Kommunikation gegenüber – und zwar gerade Ideen *für* den und *aus* dem »Globalen Süden«: Er lobte das billige und befreiende Fahrrad; er demonstrierte, wie sich Autoreifen für den Bau von Bewässerungspumpen umfunktionieren ließen; er kontrastierte einen kitschigen amerikanischen Hocker mit eingebauter Elektroheizung mit einem simplen, aber effizienten Herd aus Mexiko, der ewig hielt und selbst repariert werden konnte, oder stellte einen handbetriebenen Kühlschrank für nur sechs Dollar vor. Überhaupt bezifferte Papanek die Folgen von Gestaltungsentscheidungen genau, allen voran die Herstellungskosten bestimmter Gebrauchsgegenstände, aber auch die absurd kurze Nutzungsdauer von Produkten in den USA im Vergleich zu den »Entwicklungsländern«. Statt also die Probleme der Industriegesellschaft weiter zu verschärfen oder gar zu exportieren, indem sie unnütze neue Produkte schufen, sollten sich junge Gestalter:innen (so ja schon der Titel der englischen Ausgabe des Buchs) die »reale Welt«, die Welt der wirklichen Bedürfnisse verschiedener Menschengruppen, vor Augen führen. Daher forderte Papanek dazu auf, die konkreten sozioökonomischen Umstände der Menschen in den ärmsten Ländern der Welt zu kennen, bevor man für sie zu entwerfen begann, und diese Menschen überdies wann immer möglich in den Entwurfsprozess einzubeziehen, ganz so, wie es dem Ideal des »partizipativen Planens« entsprach, dass sich an den Designschulen der 1970er Jahre verbreitete (Schregel 2013).

Für Papanek empfahl sich dies auch deshalb, weil man sich dabei etwas *abschauen* konnte. Immer wieder betonte der Designer, dass gerade die Bewohner der »Dritten Welt« bei der Herstellung und Reparatur von Alltagsgegenständen eine Geschicklichkeit an den Tag legten, die in der »entwickelten Welt« kaum noch anzutreffen sei. Ganz grundsätzlich zollte er den Fähigkeiten anderer Kulturen zur kreativen Problemlösung großen Respekt. Das sogenannte Neun-Punkte-Problem der Eskimos lobte er etwa als eine Art Designleitfaden, mit dem diese bestimmte praktische Aufgaben schneller lösten als die Amerikaner (Papanek 1972: 133 f.). Sein Publikumserfolg rührte offenbar auch daher, dass Papanek, der um 1970 als Vortragsreisender mit einer Aktentasche voll Dias von Gestaltungsideen *aus* aller Welt *um* die Welt reiste, mithilfe solcher Beispiele gelungenen Designs plausibel verkünden konnte, dass ein besseres Gestalten für eine bessere Welt keine Zauberei war. Im Gegenteil konnte die Verbesserung des Lebens der »Anderen«, aber auch das Lernen von ihnen, ganz einfach und eigenständig angegangen werden. Zu den Reizen von »Design for the Real World« gehörten praktische Dreingaben wie ein Poster mit handgezeichneten Flow-Diagrammen, das den Entwurfsprozess als Abfolge klarer Entscheidungen auf Basis simpler Wertsetzungen erscheinen ließ. In jedem Menschen steckte ein:e Designer:in, dessen war sich Papanek sicher. Zugleich ließ er wenig Zweifel daran, was der eingehenden Analyse dessen, »[w[hat the people really need«, im Weg stand: Patriotismus, Sentimentalität und sklavische Orientierung an Moden wurden hier genannt, aber auch das Streben nach »Money, Profits, Rewards« (Papanek 1972: Anhang, engl. im Original).

Sachbücher und globalistische Selbstkritik in den 1970er Jahren

Es ist nicht sonderlich schwierig, den Kontext zu rekonstruieren, in dem Papanek mit seinem »Designaktivismus« (Klein 2018) auf offene Ohren stieß, und mehr noch mit seiner emphatischen Gegenüberstellung von Bedürfnisorientierung und Gewinnstreben, die sich einiger Resonanz sicher sein konnte am Ende des Protestjahrzehnts der 1960er Jahre, in dem vielfach die Verführung durch die kapitalistische Konsumgesellschaft angeprangert wurde. Denn Papanek nannte offen seine Quellen. Der erwähnten Neuauflage von »Design for the Real World« etwa hängte er 1984 eine ausführliche Bibliografie an. Wer diese durchblättert, kann kaum übersehen, wie viel Papanek amerikanischen konsumkritischen Autoren wie Vance Packard verdankte. Dieser hatte bereits 1957 die Macht der »geheimen Verführer« kritisiert. Packard meinte damit die auf Marktforschung basierende, unterschwellige Beeinflussung der Konsument:innen durch Werbung und Verpackungsdesign. Ähnlich wichtig dürfte der Einfluss John Kenneth Galbraiths gewesen sein,

der im Jahr darauf scharf die Wachstumsfixierung und die soziale Ungleichheit der »Gesellschaft im Überfluss« verurteilt hatte. Papaneks Kritik am Automobildesign ging zweifellos auf Ralph Naders 1965 erschienenes Buch »Unsafe at Any Speed« zurück; sein Interesse an Reklame (und vielleicht auch seine Medienaffinität) verdankte sich der Lektüre des Medientheoretikers Marshall McLuhan. Papaneks erwähnte Fernsehserie schließlich ahmte ganz konkret den TV-Vortrag »How To Kill People« seines Kollegen George Nelson nach, in dem dieser sich bereits 1960 zur Komplizenschaft von Design und Konsumgüterindustrie geäußert hatte.

Kaum weniger offensichtlich ist Papaneks Positionierung im breiteren Kontext von Debatten, die ab 1970 über Themen wie verstärkte demokratische Partizipation, aber auch Umweltverschmutzung und die problematische Aussicht, die Industrialisierung auf einem begrenzten Planeten voranzutreiben, geführt wurden. Im Vorwort zur Neuauflage seines Buchs machte Papanek selbst darauf aufmerksam, dass dessen erste Version zur selben Zeit erschienen war wie Ernst Friedrich Schumachers Essay »Small Is Beautiful: A Study of Economics as if People Mattered«. Dieser hatte eine ökologisch sinnvollere, kleinteiligere, daher auch weniger entfremdete Form des Wirtschaftens imaginiert, die sich an buddhistischen Denkweisen orientierte. In Papaneks Literaturverzeichnis wimmelte es außerdem von Verweisen auf Sachbücher prominenter Autor:innen mit ähnlichen Anliegen, etwa der Umweltschutzpionierin Rachel Carson, des Gesellschaftskritikers Ivan Illich, des Entwicklungsökonomen Jan Tinbergen und des Anthropologen Claude Lévi-Strauss.

Viele dieser Autor:innen einte, dass sie Antworten auf eine Sinn- und Orientierungskrise boten, die sie oft selbst erst postulierten (Kathke 2015). Einige Historiker:innen haben zwar gewarnt, dass diese Deutungsangebote dazu verführen, rückblickend Umbrüche der 1970er Jahre überzubetonen, die man mit Begriffen wie »Grenzen des Wachstums«, »Ölpreisschock« oder »Wertewandel« assoziieren mag. Aber es lässt sich nicht von der Hand weisen, wie viele öffentliche Intellektuelle im »Jahrzehnt der gedruckten Debattenkultur« (Bösch 2008: 303) Kritik am ressourcenintensiven ökonomischen Modell des »Westens« übten. Und zwar, ähnlich wie Papanek, aus einer gewissermaßen »globalen« Perspektive. Weil das permanente Wirtschaftswachstum das empfindliche Gleichgewicht der Biosphäre gefährdete, so der Tenor dieser Interventionen, musste es ersetzt werden durch eine neue, selbstgenügsamere moralische Ökonomie an Bord des »Raumschiffs Erde« (Höhler 2015; aber auch Papanek 1972: 69). Diese Einsicht wiederum ließ das Anfang der 1970er Jahre vielfach beklagte Scheitern der bisherigen – auf die bloße Nachahmung der Industriegesellschaften des »Nordens« abzielenden – Entwicklungshilfe in umso grellerem Licht erscheinen. Es sollte an dieser Stelle nicht unerwähnt bleiben, dass sich in Papaneks Publikation auch Echos der zeitgleichen Kritik der »neokolonialen« Struktur der Weltwirtschaft vernehmen lassen. Diese schien die »Entwicklungsländer« in einer Rolle als Lieferanten billiger Rohstoffe gefangen zu halten, was viele dieser Staaten Mitte der 1970er Jahre eine »Neue Weltwirtschaftsordnung« (NIEO) fordern ließ (→ Möckel, Kaffee). Die Aufmerksamkeit, die sein Dosenradio generierte, dürfte zudem zumindest indirekt damit zu tun haben, dass Mitte der 1970er Jahre analog zu dieser ökonomischen Kritik auch die Ungleichgewichte der Informationsflüsse in der Welt angeprangert wurden, etwa in Bezug auf die amerikanisch dominierten Nachrichtenagenturen.

Zeittypisch ist indes auch die Entdeckung der »Dritten Welt« als Vorbild für neue, »nachhaltigere« Lebensformen. Der »Süden«, so legte diese Deutung ja nahe, konnte helfen bei der Rückkehr zu einem selbstbestimmten, sinnerfüllten, weniger »entfremdeten« Dasein auch in der »Ersten Welt«, bei der Rückbesinnung auf jenen »menschlichen Maßstab«, der den von großen Institutionen beherrschten Industriegesellschaften abhandengekommen sei (Papanek 1983). Immer wieder predigte Papaneks Buch Informalität und persönliche Beziehungen. Das spiegelte sich in seinem betont lockeren Schreibstil wider. Es prägte aber auch die angebotenen »Lösungen«, beispielsweise die Entwürfe für Sitzmöbel, die er abdruckte und die Menschen mit dezidiert entspannten Körperhaltungen in kleinen Gruppen zeigten.

Unverkennbar war an solchen Stellen die Verwandtschaft seiner Publikation mit den *do-it-yourself*-Ratgebern der Hippie- und Gegenkultur der 1960er Jahre. Mit ihr war Papanek, der zunächst an der Purdue University gelehrt hatte – einer Hochschule mit Schwerpunkt auf den Ingenieurs- und Agrarwissenschaften im Mittleren Westen der USA –, nach seinem Wechsel ans deutlich avantgardistischere California Institute of the Arts 1969 vermehrt in Berührung gekommen. Papanek machte zwar kein Hehl daraus, dass er wenig vom kompletten Ausstieg aus gesellschaftlichen Strukturen hielt; das autarke Leben vieler Landkommunarden des amerikanischen Westens war also nicht gemeint, wenn Papanek 1970 in einem Interview mit dem schwedischen Staatsfernsehen SVT verlautbarte, Design müsse zum »Werkzeug für politischen Wandel« werden (zitiert nach Klein 2018: 15). Sehr wohl aber evozierte er in seinen Büchern das Bild einer ebenso anspruchslosen wie nomadisch-flexiblen Lebensweise – und er würdigte gerade in diesem Zusammenhang »indigene« Formen und Praktiken (Papanek / Hennessey 1973).

Der Kalte Krieg und die Vielfalt der Bedürfnisse

All dies erklärt den Publikationserfolg Papaneks. Will man seinen *eigenen* Prägungen auf den Grund gehen, muss man jedoch noch etwas weiter zurückblicken. Dann spielen die erwähnten Reformbestrebungen europäischer modernistischer Gestalter eine Rolle und die transatlantische Emigration der 1930er und 1940er Jahre. Und dann wird besonders deutlich, welche Wandlungen die Idee des bedürfnisgerechten Designs im 20. Jahrhundert erfuhr.

In Wien als Kind einer bürgerlichen jüdischen Familie geboren, war Papanek 1939 als Teenager mit seiner verwitweten Mutter in die USA geflohen und dort offenbar pünktlich zur Eröffnung der New York Fair angekommen, die designhistorische Maßstäbe setzte. Nun ist fraglich, ob der gerade 15-Jährige plausibel als sogenannter Roter Wiener beschrieben werden kann, dessen europäische kapitalismuskritische Prägungen im multiethnischen Manhattan auf besonders fruchtbaren Boden fielen (so sieht es Clarke 2016: 376, die Papaneks Biographie ausführlicher schildert). Zwar übernahm Papanek von seinem Landsmann und erstem Arbeitgeber, dem einflussreichen Gestalter Raymond Loewy, eine modernistische Agenda: Loewy war fest überzeugt von der Bedeutung der »guten«, funktionalen Form für die Schaffung einer Gesellschaft, die zugleich effizient und gerecht war (und darin ähnelte sein Credo den besagten skandinavischen Überzeugungen, die Papanek später kennenlernte, aber auch Designidealen der deutschen Nachkriegsmoderne → Schanetzky, TC100). Aber es deutet eher auf die Vielfalt der Exilerfahrungen hin, dass Papanek Loewy später zum Gegenspieler stilisierte: Er nannte ihn namentlich als einen jener *Corporate Designer*, deren Stromlinienformen so viel Unheil anrichteten, und denen überdies jede Wertschätzung für das »Vernakuläre«, also die Formgebung durch Amateure, fehle. Womöglich war für Papaneks Weg der sozialistische Milieueinfluss aus Österreich sogar weniger prägend als die Tatsache, dass er sich, wie viele andere Exilanten, noch während des Zweiten Weltkriegs dem US-Militär angeschlossen hatte. Er wurde daraufhin in Alaska stationiert, wo er eine lebenslange Faszination für die Inuit entwickelte. 1944 aus dem Militärdienst entlassen, verbrachte Papanek sogar ein Jahr in einem Indianerreservat im Südwesten der USA, bevor er nach einer Ausbildung am sozialreformerisch ausgerichteten Cooper Union College in New York 1946 ein eigenes Designbüro eröffnete. Seine Arbeit dort war insofern innovativ, als sie das Ikea-Konzept flachverpackter Möbel vorwegnahm. Von der radikalen Hinterfragung westlicher Fortschrittsgewissheiten, die Papanek heute so zeitgemäß erscheinen lässt, war aber noch keine Rede. So lässt sich in Papaneks Forderung, »echte« Bedürfnisse von künstlich erzeugtem Begehren zu unterscheiden, zwar unschwer eine Tradition der Kritik am entfremdenden Charakter der industriellen Massenfertigung von Waren erkennen, die weit ins 19. Jahrhundert – etwa zum *Arts and Crafts Movement* – zurückreicht und in den verschiedenen Spielarten des Modernismus seit den 1920er Jahren noch einmal an Nachdruck gewonnen hatte. Aber gerade die Orientierung an lokal spezi-

fischen Bedürfnissen, die Papanek in »Design for the Real World« Jahre später einforderte, war etwas Neuartiges – und Spannungsvolles. Und das führt auf die Spur eines selten erforschten Zusammenhangs zwischen Konsumkritik und Kaltem Krieg.

Wie viele seiner Kollegen – allen voran der exzentrische Designer-Philosoph Richard Buckminster Fuller, nach dessen öffentlicher Persona er sich phasenweise modellierte (zu Fuller Kuchenbuch 2021, insb. Kap. 3) – hatte es Papanek nämlich nach 1945 gerade als moralische Aufgabe gesehen, daran mitzuarbeiten, der ganzen Welt zu einem Lebensstandard zu verhelfen, der dem der Amerikaner entsprach. Ähnlich wie andere Botschafter des American Way of Life verdankte Papanek seine so lehrreichen Kontakte außerhalb der USA just den amerikanischen Kulturbehörden, die im Zuge des sogenannten *Cultural Cold War* allerlei internationale Treffen finanzierten (Masey & Morgan 2008; Colomina 2007). Auf Veranstaltungen wie der Scandinavian Design Students Organization im Finnischen Suomenlinna 1968 etwa präsentierten sich Amerikaner wie Papanek als altruistisch, undogmatisch und offen, um die rebellische Jugend Europas für sich einzunehmen (Clarke 2018: 37). Das war umso pikanter, als auch Papanek noch Mitte der 1960er Jahre Aufträge der Dow Chemical Company annahm, zu einem Zeitpunkt also, als der Chemiegigant bereits das in Vietnam eingesetzte, hochgiftige Entlaubungsmittel »Agent Orange« herstellte. Briefe deuten zudem darauf hin, dass Papanek wiederholt mit dem US Army Research Office kooperierte. Denn Papaneks Dogma »Anwendung vor Ästhetik« ließ viele seiner Werke ja auch militärisch nützlich erscheinen. Ein vom ihm entworfenes, mit »Dritte Welt«-Materialien herstellbares geländetaugliches Fahrzeug etwa schillerte in dieser Hinsicht auffällig (dazu und zum Folgenden Scott 2018).

All das lässt auch die Geschichte seines Dosenradios in etwas anderem Licht erscheinen. Schon Papaneks Begeisterung dafür, dass die Indonesier ihre Radios dekorierten, stellt sich anders dar, wenn man weiß, dass er seit den 1950er Jahren darüber nachdachte, wie man an »archaische« Praktiken mit dem Ziel anknüpfen könne, die Akzeptanz neuer – amerikanischer! – Technologien zu vergrößern. Design konnte für ihn zu diesem Zeitpunkt also gewissermaßen eine Brücke von der Zeit der Jäger und Sammler in die Moderne bauen. Ähnlich ambivalent erscheint das Dosenradio angesichts von Briefen, die Papanek 1962 ans US-Militär schickte, um auf ein im maoistischen China entwickeltes, ölbetriebenes Radio hinzuweisen. Vier Jahre später warnte er ein weiteres Mal, nun vor der Verbreitung von Millionen ähnlicher Geräte durch die Sowjetunion. Und so wirkt auch eine Erwähnung des Kalter-Krieg-Hintergrunds seines Radios in »Design for the Real World« zumindest doppelbödig: Er sei Anfang der 1960er Jahre vom US-Militär auf das Problem der Kommunikation mit analphabetischen Bevölkerungen ohne Stromversorgung angesprochen worden, schrieb er hier. Der daraufhin entwickelte Empfänger sei dann aber von den Armeeexperten abgelehnt worden. Sie hätten die Sorge gehabt, die Geräte, die nur eine einzelne Frequenz empfingen, könnten den Kommunisten in die Hände fallen. Und das konnte zur Folge haben, dass sie eben nur *deren* – von Papanek wohl nicht ohne Grund in ironische Anführungsstriche gesetzte – »landesweite Nachrichten« empfangen könnten.

Nun wäre es überzogen, Papanek als *Cold War*-Designer (David Crowley) zu zeichnen. Wie groß die Spielräume der Beschäftigung mit anderen Kulturen im Kalten Krieg zwischen Vereinnahmung und Subversion sein konnten, zeigt sich in vielen Berufsfeldern, allen voran der Anthropologie (Mandler, 2009). Interessanter ist letztlich, dass Papaneks persönliches moralisches Koordinatensystem nur *graduell* verschoben werden musste, damit bedürfnisgerechtes Design und globales Denken sich als Konsumkritik artikulierten, aber eben auch – und wichtiger – als Kritik an der Idee einer Anwendbarkeit »amerikanischer« Lösungen überall in der Welt. Noch 1962 hatte Papanek in einem anonym publizierten Artikel festgestellt: »Wenn wir ihnen nichts verkaufen, werden es andere tun« (zitiert nach Scott 2018: 53). Wenn er im selben Zusammenhang bereits die Unterwerfung der Gestaltung unter die Werbeästhetik beklagte, dann lediglich, weil ihm dies wenig erfolgversprechend schien, handelte es sich doch um eine *lokale*,

eben amerikanische Ästhetik. Selbst in mancher Passage der zehn Jahre später erschienenen deutschen Ausgabe seines Hauptwerks klang das nur graduell anders. Papanek wies nun darauf hin, dass US-Designer:innen im Auftrag des State Department allerlei Produkte für »unterentwickelte« Länder entworfen hätten, die einen Appetit auf amerikanische Waren erzeugen und so neue Absatzmärkte erschließen sollten, aber das Leben vor Ort nicht verbesserten: »Sie gestalteten nicht für die Bedürfnisse der Israelis, Ecuadorianer, Türken, Mexikaner etc.« (Papanek 1972: 155).

Zum Engagement für die Entwicklungsländer hatte für Papanek also lange Zeit gerade gehört, sie in den Weltmarkt zu integrieren, um ihnen entsprechende Güter zugänglich zu machen. Der humanitär geprägte Universalismus, der dieser Absicht innewohnte, geriet dann aber im Laufe der 1960er Jahre in dem Maße ins Wanken, in dem das komfortable Dasein der Amerikaner als Maßstab echter Bedürfnisse an Überzeugungskraft verlor. Papanek gelangte zu der Einsicht, dass es andere Kulturen im Gegenteil vor der globalen Ausbreitung westlicher Standards zu *schützen* galt. Wie angedeutet, konnte der weniger industrialisierte und kommerzialisierte »Süden« dem »Westen« am Ende dieser geistigen Entwicklung gar zum Vorbild gereichen bei der Wiederherstellung sozialer Bindungen und der Anerkennung diverser Lebensformen. Auslöser von Papaneks Gesinnungswandel waren aber ironischerweise Begegnungen mit dem »Rest« der Welt, die erst der Wettbewerb der ökonomischen Systeme im Kalten Krieg ermöglich hatte.

Schluss

Wie eingangs angedeutet, wird Papanek gegenwärtig wiederentdeckt. Dafür musste er in den 1990er Jahren natürlich erst einmal in Vergessenheit geraten. Tatsächlich schien sein Idealismus eine Zeit lang veraltet. Überdies hatte er zum Designen in der entstehenden digitalen Welt wenig zu sagen. Allerdings wird Papanek auch in jüngster Zeit selten ganz ohne Vorbehalte gewürdigt. Oft wird auf seine überraschende Blindheit für Geschlechterfragen, wenn nicht seine Ablehnung des *Second Wave*-Feminismus hingewiesen. Kritik ruft inzwischen auch die vermeintlich arrogante Absicht Papaneks hervor, als weißer »Westler« für die Ärmsten der Welt zu gestalten (Klein 2018). Gerade das war Papanek – zumindest in einem Fall – auch schon in den 1970er Jahren vorgeworfen worden: Besonders ätzend war eine Rezension seines Hauptwerks in der deutschen Zeitschrift »form« 1973. Der in Chile tätige deutsche Interface-Designer Gui Bonsiepe merkte darin an, dass gerade »das Billigstradio für die Dritte Welt […] durchtränkt [sei] von der Ideologie vom einfachen Wilden, der mit der eigens für ihn in der Metropole entwickelten Simpeltechnologie abgespeist wird« (Bonsiepe 1973: 14). Tatsächlich lässt es sich auf die rasche Entwicklung und Ausdifferenzierung der moralisch gefärbten Debatten über die sogenannte Dependenz der »Dritten Welt« im Laufe der 1970er Jahre zurückführen, dass Papanek hier Exotismus und Herablassung für etwas vorgeworfen wurde, was er selbst als Ergebnis eines ebenso altruistischen wie bedürfnisgerechten Gestaltens begriff. Ganz fair war Bonsiepes Kritik schon deshalb nicht, weil Papanek sich zu diesem Zeitpunkt in leitender Funktion in einer Vielzahl von Organisationen engagierte, die *auch* unter Beteiligung von Akteur:innen aus der »Dritten Welt« über Gestaltung nachdachten, allen voran in der »Arbeitsgruppe IV – Entwicklungsländer« des International Council of Societies of Industrial Design (ICSID) und im Rahmen der Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung (UNIDO). Und doch ist es die von Bonsiepe aufgeworfene Frage, die Papaneks Werk aus heutiger Sicht in Spannung versetzt: Inwiefern ist es gerechtfertigt, für verschiedene Bevölkerungsgruppen der Welt verschiedene Produkte zu entwerfen? – Das lässt sich als Ausdruck der weiteren Veränderung von Moralvorstellungen hinsichtlich von Eurozentrismus, Design-Selbstverständnis und Bedürfnisorientierung betrachten.

Papanek jedenfalls hatte um 1970 einen Pfad eingeschlagen, der unumkehrbar zu einer anderen »economy of design« führte – so bezeichnete der Gestalter die Selbstverpflichtung darauf, mindestens zehn Prozent der eigenen Zeit auf soziale Anliegen zu verwenden (zitiert nach Clarke 2016: 373). Der Ausdruck lässt sich

aber auch weiter auslegen. Die Aufgabe von Design hatte für Papanek zum Publikationszeitpunkt von »Design for the Real World« weit weniger mit industrieller Massenfertigung zu tun als mit dem Entwurf von *Bauplänen*, die Menschen, individuellen Bedürfnissen entsprechend, auf ganz eigene Weise umsetzen konnten. Und das ließ ihn zunehmend Kritik am Urheberrecht üben (→ Bernsee, Schwarzspieler). Es war nur konsequent, dass Papanek sich im Laufe der 1970er Jahre verstärkt für das Tauschen und gemeinsame Nutzen von Gegenständen interessierte. Damit wiederum vertiefte sich seine Begeisterung für die vermeintlich sozialeren »Ökonomien der Anderen« (→ Luks, Raphia; sowie Luks 2019), etwa für die pazifischen Kula-Rituale. Jedoch hielt Papanek sich zeitlebens mit Aussagen dahingehend zurück, *wie* tiefgreifend sich die »herrschenden Produktionsverhältnisse« verändern müssten (so die Formulierung seines Kritikers Bonsiepe 1973: 13). Denn was, wenn nicht Umwälzung des bestehenden Wirtschaftssystems, sollte gemeint sein, wenn Papanek die genaue Beobachtung der so vielfältigen »wirklichen Bedürfnisse« in der Welt – und die Kommunikation mit den Nutzer:innen von Gebrauchsgegenständen – an die Stelle der Preissignale setzen wollte, die die so lukrative Praxis der von ihm angegriffenen Kolleg:innen steuerten? Umso mehr fällt auf, dass Papanek sich nie zur Tatsache äußerte, dass sich sein Berufsverständnis während der 1970er Jahre just dem vieler seiner Kollegen im Ostblock anzunähern begann. Für Papanek war es keine politische, sondern bestenfalls eine »Konsumentenrevolution«, die den »Dritten Weg« wies, der aus der »Kleenex Culture« hinausführte (vgl. Pfützner 2017).

Und so steht Papaneks Radioempfänger am Kreuzungspunkt verschiedener *Moral Histories* des Wirtschaftens und der professionellen Formgebung im 20. Jahrhundert. Eigene Beobachtungen in indigenen Gesellschaften, ethnologische Lektüren und UNESCO-Aufträge, aber auch die Förderlogiken des *Cultural Cold War* hatten Papanek zunächst das kommerzielle Potenzial eines Designs erkennen lassen, das den Blick abwandte von den Märkten für die wohlhabende »Erste Welt«. Hatte das unter seinen US-Kollegen nach 1945 verbreitete Ethos einer Befriedigung von Grundbedürfnissen überall auf der Welt dabei zunächst vom politischen Bemühen profitiert, die ökonomische Überlegenheit der Marktwirtschaft amerikanischen Typs zu demonstrieren, erneuerte Papanek während der 1960er Jahre ältere Ideen der gestalterischen Bedürfnisorientierung, die unter europäischen Emigranten in den USA womöglich besonders präsent waren. In jedem Fall fügten diese Ideen sich nahtlos in die (selbst-)kritischen Gesellschaftsdiagnosen und ökologischen Grenzdiskurse der Jahre ab 1970, in denen Papaneks Thesen und seine an lokale Umstände angepassten Entwürfe die größte Aufmerksamkeit erlangten. Wenn sich gegenwärtige Gestalter orientierungsuchend auf Papanek zurückbesinnen, sollten sie aber nicht übersehen, dass zumindest Papaneks Kritik an der homogenisierenden Wirkung der globalen Ausbreitung der Konsumgesellschaft *heute* noch viel weniger zwingend auf Kapitalismuskritik hinauslaufen muss, als das bereits vor 50 Jahren der Fall war. Die Anpassung von Produktpaletten an kulturelle Kontexte bildet im Gegenteil das Basiscredo einer »glokalisierten« Konsumgüterindustrie und Werbewirtschaft.

Literatur

Banz, Claudia (Hg.) 2016. Social Design. Gestalten für die Transformation der Gesellschaft, , Bielefeld: transcript.

Bösch, Frank, 2008. Die Krise als Chance. Die Neuformierung der Christdemokraten in den 70er Jahren. In: Konrad Jarausch (Hg.). Das Ende der Zuversicht? Die siebziger Jahre als Geschichte, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 296–310.

Bonsiepe, Gui, 1973. Bombast aus Pappe. Form 61 (1973), 13–16.

Borries, Friedrich v., 2016. Weltentwerfen. Eine politische Designtheorie. Berlin: Suhrkamp.

Clarke, Alison J. 2016, Design for the Real World. Victor Papanek and the Emergence of Humane Design. In: P. Sparke, Fiona Fisher und Penny Sparke (Hg.). The Routledge Companion to Design Studies. Abingdon: Routledge, 373–382.

Clarke, Alison J., 2018. Victor Papanek: Agent Provocateur des Designs. In: Mateo Kries, Amelie Klein, Alison J. Clarke (Hg.). Victor Papanek: The Politics of Design, Vitra Design Museum, Weil am Rhein/Wien, 26–47.

Colomina, Beatriz, 2007. Domesticity at War, Barcelona: Actar.

Höhler, Sabine, 2015. Spaceship Earth in the Environmental Age, 1960–1990. London: Routledge.

Kathke, Torsten, 2015. Zukunft vergangener Gegenwarten. Wie Zeitdiagnosen die großen Debatten der 1970er- und 1980er-Jahre bestimmten. Gesellschaftsforschung 2 (2015) no. 15, 6–10.

Klein, Amelie, 2018. Nochmal scheitern, besser scheitern. In: Mateo Kries, Amelie Klein, Alison J. Clarke (Hg.), Victor Papanek: The Politics of Design, Vitra Design Museum, Weil am Rhein/Wien, 14-23.

Krasny, Elke, 2009. Design für die reale Welt. Besprechung von »Victor Papanek – Design für die reale Welt«, hg. v. Florian Pumhösl, Thomas Geisler, Martina Fineder und Gerald Bast. dérive 35 (2009), 58.

Kuchenbuch, David, 2010. Geordnete Gemeinschaft. Architekten als Sozialingenieure – Deutschland und Schweden im 20. Jahrhundert, Bielefeld: transcript.

Kuchenbuch, David, 2021. Welt-Bildner. Arno Peters, Richard Buckminster und die Medien des Globalismus, 1940–2000. Wien, Köln, Weimar: Böhlau.

Luks, Timo, 2019. Die Ökonomie der Anderen. Der Kapitalismus der Ethnologen – eine transnationale Wissensgeschichte seit 1880, Tübingen: Mohr Siebeck.

Mandler, Peter, 2009. One World, Many Cultures: Margaret Mead and the Limits to Cold War Anthropology. History Workshop 68 (2009) no. 1, 149–172.

Masey, Jack und Conway Lloyd Morgan, 2008. Cold War Confrontations. US Exhibitions and their Role in the Cultural Cold War. New York, London: Lars Müller.

Papanek, V. 1972, Das Papanek-Konzept. Design für eine Umwelt des Überlebens. München: Nymphenburger Verlagshandlung.

Papanek, Victor, 1983. Design for Human Scale. New York: Van Nostrand Reinhold.

Papanek, Victor, 1986. Design for the Real World. Human Ecology and Social Change. 2. Edition, Completely Revised. Chicago: Academy.

Papanek, Victor, 1971. Design for the Real World. Human Ecology and Social Change. With an Introduction by R. Buckminster Fuller. New York: Pantheon Books.

Papanek, Victor und James Hennessey, 1973. Nomadic Furniture. How to build and where to buy lightweight furniture that folds, collapses, stacks, knocks-down, inflates or can be thrown away and re-cycled. New York: Pantheon Books.

Pfützner, Katharina, 2017. Designing for Socialist Need. Industrial Design Practice in the German Democratic Republic. London: Routledge.

Scott, Felicity D., 2018. Der sprechende Lehrer. Victor Papaneks Arbeit mit Radio, Fernsehen und dem »mündlichen Kanal«. In : Mateo Kries, Amelie Klein, Alison J. Clarke (Hg.). Victor Papanek: The Politics of Design, Vitra Design Museum, Weil am Rhein/Wien, 48–63.

Schregel, Susanne, 2013. Gestaltung und ihre soziale Organisation. Schlaglichter auf die Geschichte der Partizipation in den USA und Westeuropa (1960–1980). In: Claudia Mareis, Matthias Held und Gesche Joost (Hg.). Wer gestaltet die Gestaltung? Praxis, Theorie und Geschichte des partizipatorischen Designs. Bielefeld: transcript, 23–42.



Quelle 1: Aus Raffiabast gewebte Stoffbahn, bestehend aus sechs zusammengenähten naturfarbenen Stoffbahnen mit einer Borte aus zusammengenähten Stücken in Schwarz, Weiß, Rot und Violett, die mit Quasten aus einer Art Baumwollflaum eingefasst sind. Die Objektdatenbank des British Museum kategorisiert das Ausstellungsstück als »cloth; currency«, also zugleich als Stoff und Währung. Bild: The British Museum, London, Objektnummer Af1951,04.114. © The Trustees of the British Museum. Publikation im Open Access unter der Creative-Commons-Lizenz CC BY-NC-SA 4.0 mit freundlicher Genehmigung des British Museum.

Timo Luks

Francs und Raphia

Mary Douglas denkt im Kongo über Märkte, Geld und Rationierung nach

Bedürfnis: Reichtum, Mangel
Nutzung: Eigentum, Aneignung, Verfügung
Preis: Wert, Markt, Konkurrenz

»I had great difficulty trying to buy ordinary domestic objects with francs. They had no traditional price, as they usually changed hands on kinship lines, with an ›acknowledgement fee‹ of one or two cloths. My friends, mistaking this fee for a price equivalent to the value of the goods, tried to persuade reluctant sellers that they ought to part with their things for 10 or 20 francs, the official equivalent of one or two raffia cloths. However, even if I doubled the number of francs, they were still not willing to sell. For raffia cloth they would have sold willingly, but my ethnographic collection seemed doomed, since I could not buy raffia cloth for francs. […] In their reluctance to sell for francs, and the readiness to sell for raffia, there is an element of what I can only call ›irrational producer's preference‹, which I believe may attach to goods produced for subsistence in any economy. For instance, in our own economy, the producer of garden flowers or homemade jam would similarly be unwilling to sell his goods for cash at the retail price, though he would be happy to give them away to a neighbour for nothing. Some things are classed as more suitable for gift or friendly barter than for sale, and the ordinary market price would not compensate the producer for his work in the same way as he would be rewarded by the prestige and satisfaction of making a gift. This attitude is exactly the reverse of the producer whose goods are intended primarily for sale. To him money seems scarcer than the products of his daily labour, and he will cheerfully barter away the goods at less than the usual price, if by doing so he can avoid parting with hard-earned cash. […] Although the Lele would sell small objects to me for raffia, but not for francs, this was not simply a preference for one kind of currency over another. The situation was, for them, redolent of the atmosphere of gift-exchange, not of trade, and the conventions of the former make one kind of exchange more acceptable than the other.«

Quelle 2: Douglas, Mary (1958): Raffia cloth distribution in the Lele economy. Africa 28 (2), 109–122 (Auszug).

Textilien und ihre ökonomische Problematisierung

Es dürfte kaum eine völkerkundliche Sammlung geben, so sie denn überhaupt Afrikana umfasst, in der sich kein aus den Blättern der im tropischen Afrika heimischen Raphiapalme (engl. *raffia*) gewebtes Textilstück befindet (siehe Quelle 1). In ethnologisch-musealer Perspektive kommen diese Palmfaserteppiche dem nahe, was für Adolf Bastian (1826–1905), den Gründungsdirektor des Berliner Museums für Völkerkunde, von besonderem Interesse war: Objekte, an denen sich Weltbilder ablesen und verstehen lassen (im Detail: Penny 2019). Entsprechend selbstverständlich gehörten Raphiastücke zu jenen Objekten, die Emil Torday (1875–1931) und Leo Frobenius (1873–1938) An-

https://doi.org/10.46500/83535200-016 | CC BY-NC 4.0

fang des zwanzigsten Jahrhunderts von ihren großen Kongo-Expeditionen mitbrachten und die seither die Ausstellungsräume und Depots europäischer Museen füllen (siehe dazu: Fabian 1998).

Raphiastoffe waren auf dem Gebiet der heutigen Demokratischen Republik Kongo verbreitet, etwa bei den Lele in der Region des Kongo-Nebenflusses Kasai. Die Webstücke unterschiedlicher Größe – oft im Format von circa 70 × 40 cm – ließen sich beliebig in Streifen zerschneiden oder zusammennähen. Aus ihnen wurden Kleider gefertigt, sie dienten aber auch als Tauschgut nach außen und zirkulierten intern als Gabe beziehungsweise »Währung« bei bestimmten Transaktionen. In der Ethnologie erregten Raphiatextilien als *cloth money*, als Textilgeld, Aufmerksamkeit. Das Mit- und Nebeneinander verschiedener Verwendungen und Funktionen machte sie für Anthropologinnen wie Mary Douglas (1921–2007), aus deren Arbeiten das vorangestellte Quellenzitat (Quelle 2) stammt und die auch das abgebildete Objekt ursprünglich erworben hatte, zu einem klassifikatorischen Rätsel (vgl. Keck 2009), passten die Palmfaserteppiche doch nicht ohne Weiteres in das Raster der ökonomischen Theorie, deren Reichweite seit den 1940er Jahren zunehmend auch in der Ethnologie ausgelotet wurde (siehe dazu: Luks 2019). Vielmehr bewegten sie sich an der Schnittstelle zwischen den vermeintlich säuberlich geschiedenen Welten des Markts und der Moral. Für Douglas wurde Raphia zur textilen Quelle, an der sich Unterschiede und Gemeinsamkeiten von »primitivem« und »modernem« Geld ebenso diskutieren ließen wie die Bedeutung von Märkten oder das Verhältnis von wirtschaftlichen und sozialen sowie vornehmlich verwandtschaftlichen und freundschaftlichen Beziehungen. Derartige Analysen können für die Geschichtswissenschaft wiederum zu Textquellen werden, die Aufschluss über die Geschichte des Ökonomischen und sich wandelnde Vorstellungen von Alterität geben. Materielle Artefakte und ihre diskursive Problematisierung sind hier nicht voneinander zu trennen.

In den Blick geraten dabei die Transformationen und Übersetzungen eines bestimmten Objekts sowie der sich anlagernden Deutungen: der Umgang mit bestimmten Webtextilien in verschiedenen afrikanischen Gesellschaften, ethnologische Konzepte, die auf das Verständnis sozialer und ökonomischer Praktiken und Werte zielen, dann aber auch die Problematisierung europäisch-westlicher Entwürfe von Markt und Moral. Und so lässt sich entlang einer Beschäftigung mit Raphia-Palmfaserteppichen und vor allem den Herausforderungen, die sie für Mary Douglas darstellten, eine grundlegende Spannung moderner Vorstellungen von Ökonomie herausarbeiten: auf der einen Seite eine Ökonomie, die um soziale und moralische Verpflichtungen kreist, und auf der anderen eine Ökonomie, die sich auf Marktbeziehungen reduziert. Im Zentrum stehen jedes Mal die Rolle und Bedeutung von Geld und seinen – vermeintlich – entfremdenden Wirkungen.

Mary Douglas und die Lele

Mary Douglas hatte 1949/50 und dann noch einmal 1953 Feldforschungen bei den Lele unternommen. Dort traf sie auf eine marktlose Gesellschaft von weniger als 30.000 Menschen, die in Dörfern mit einer durchschnittlichen Größe von 170 Einwohnern lebten. Afrika war in dieser Zeit der bevorzugte Forschungsgegenstand der britischen Anthropologie. Die meisten Anthropolog:innen hatten Forschungsinteressen auf dem Kontinent, und es existierte eine relativ kohärente Forschungsagenda, an der sich Nachwuchswissenschaftler:innen hinsichtlich möglicher Themen und Fragestellungen orientieren konnten und wohl auch mussten. Zudem standen Reisemittel der britischen Regierung sowie verschiedener Stiftungen und Institutionen zur Verfügung. Douglas' Reisen wurden vom International African Institute und vom belgischen Institut pour la recherche scientifique en Afrique Central gefördert. Es überrascht also nicht, dass eine junge Anthropologin auf der Suche nach einem Dissertationsthema den Blick nach Afrika richtete, zumal die Universität Oxford, an der Douglas studierte, als Zentrum der britischen Afrikaforschung galt. Ebenso wenig überrascht es, dass ihr Unterfangen auf das klassische Genre einer ›Stammesmonographie‹

(Douglas 2003 [1963]) hinauslaufen sollte, vorbereitet in einer Reihe von Aufsätzen zu Spezialthemen, wie etwa den eingangs zitierten Artikel über »Raffia Cloth Distribution in the Lele Economy« (1958). Douglas' Interesse für die Lele hing damit zusammen, dass es sich um eine matrilineare Gesellschaft handelte, also um einen Typus, der in den vierziger Jahren noch weniger gut erforscht war (dazu insgesamt: Fardon 1999).

Die Verhandlung ökonomischer Fragen nahm in Mary Douglas' Studien viel Raum ein, auch wenn andere Themen, etwa Verwandtschaftsbeziehungen, eine ähnlich wichtige Rolle spielten. In diesem Zusammenhang erregte das Textilgeld ihre Aufmerksamkeit. Raphia erschien ihr als »imperfect type of money«, das gerade aufgrund seines unvollkommenen Charakters Aufschluss über die Funktionsweise von Gesellschaften am Rand des Marktsystems versprach. Auf den Spuren der vielfältigen Nutzung verzeichnete Douglas akribisch alle Gelegenheiten, bei denen Raphiazahlungen eine Rolle spielten. Die Aufnahme in bestimmte Kulte, die Bestellung religiöser Rituale, das Einverständnis für eine Heirat, Wohlwollen des Schwiegervaters usw. – all das war nicht mit Francs zu kaufen, aber gegen Raphia zu erhalten. Jenseits seines Gebrauchswerts als gewebtes Textil und seines Tauschwerts im »Außenhandel« resultierte der besondere Wert, den Raphia für die Lele hatte, aus der Rolle, die es beim Statuserwerb und der Lösung von Konflikten spielte.

Raphia und Kongofranc

Da Raphia-Palmfaserteppiche nicht zu jenen Objekten gehörten, die in lokalen Werkstätten *auch* für europäische Sammler hergestellt wurden (vgl. Kramer 2019), stellte sich die Frage der Beschaffung. Nächtliche Raubzüge im Stil kolonialer Expeditionen waren für Mary Douglas Anfang der 1950er Jahre sicher keine Option. In der eingangs zitierten Passage schilderte Douglas dementsprechend auch ihre persönlichen Schwierigkeiten, als Außenstehende Dinge in einer Gesellschaft zu erwerben, in der sich der Übergang zur Marktwirtschaft noch nicht vollständig vollzogen hatte. Gleichzeitig machte sie auf die Tücken des Kolonialismus aufmerksam, in dessen Folge sich zwei soziale und ökonomische Ordnungen übereinander geschoben hätten. Mit Raphia und dem belgischen Kongofranc existierten zwei Währungen, die sich zwar ineinander umrechnen ließen, aber dennoch nicht einfach konvertierbar waren. Douglas' Scheitern beim ersten Versuch, sich eine kleine ethnologische Sammlung mithilfe des offiziellen kolonialen Zahlungsmittels zusammenzukaufen, führte sie zu der Einsicht, dass die Verteilung von Gütern bei den Lele auf der Grundlage von sozialem Status und nicht, wie in westlichen Marktwirtschaften, auf der Grundlage pekuniärer Kaufkraft erfolgte. Eine britische Anthropologin auf Besuch hatte da schlechte Karten, selbst mit Taschen voller Francs. Gleichzeitig verwies Douglas aber auch auf die tendenzielle Ersetzung von Raphia durch die Kolonialwährung, die inzwischen beim Erwerb einiger Güter eingesetzt hatte. Mit fortschreitender Kommerzialisierung, so spekulierte sie, werde sich dieser Trend verstärken: einerseits, weil der Bedarf an Francs, mit denen beispielsweise Steuern zu entrichten waren, stetig wuchs; andererseits, weil sich der männlichen Jugend neue Möglichkeiten des Geldverdienens und damit der Emanzipation von den älteren, die Raphiazirkulation kontrollierenden Männern boten. Statt nun aber ausschließlich eine voranschreitende Kommerzialisierung und ökonomische Verwestlichung traditionaler afrikanischer Gesellschaften samt der Zerstörung ihrer Wertvorstellungen zu diagnostizieren, kehrte Douglas die Blickrichtung sofort um: Auch »bei uns« existiere ein Unwille, bestimmte Güter (selbstgemachte Marmelade oder einen Blumenstrauß aus dem Garten) zum Marktpreis zu verkaufen, während man glücklich wäre, sie Nachbarn oder Freunden schenken zu dürfen.

»Primitive Rationing«

Nachbarschaftliche Freundlichkeit ist vielleicht nicht die präziseste Kategorie, um komplizierte soziale und ökonomische Sachverhalte einzufangen. Einige Jahre später hatte Mary Douglas eine passend(er)e Analogie gefunden: Vor dem Hintergrund der wirtschaftspolitischen

Eingriffe während des Zweiten Weltkriegs und der britischen Nachkriegszeit lenkte sie die Aufmerksamkeit auf »control devices such as rationing« (Douglas 1967). Raphia mochte nach sorgfältiger Prüfung zwar nicht wie »modernes« Geld funktionieren. Dafür ähnele es aber den Gutscheinen und Coupons, mit denen in zahlreichen Ländern während der Kriegs- und Nachkriegszeit das Problem der Güterverteilung geregelt worden war. Douglas kontrastierte hier nun zwei unterschiedliche ökonomische Modi: Markt und Geld auf der einen, Rationierung und Coupons auf der anderen Seite. Aus einem »imperfect type of money« wurde ein alternativer Mechanismus der Verteilung knapper Güter, der noch dazu sehr viel verbreiteter und im Grunde der eigentliche Normalfall gegenüber »true money« in einer »freely competitive economy« war. Die Praxis der Rationierung wurde damit vom ökonomischen Sündenfall, den orthodoxe Marktideologen in ihr sehen mochten, zum legitimen Mittel einer fairen Verteilung jener Güter, die eine Gesellschaft als notwendig erachtet und die im Prinzip frei verfügbar sein sollten, es faktisch aber nicht waren. Douglas re-interpretierte ihre Erfahrungen bei den Lele explizit im Licht ihrer persönlichen Erfahrungen im Umgang mit Geld. Da Geld die Eigenschaft habe, permanent zu fließen, aus den Händen zu gleiten und damit die Ordnung persönlicher Bedürfnisse zu unterlaufen, versuche sie im Alltag – wie ihre Freunde –, den Geldgebrauch zu kontrollieren und zu strukturieren: indem sie beispielsweise Teile des Gelds für Miete, Haushaltsausgaben oder besondere Ausgaben »reserviere«. Damit, so Douglas' neue Erkenntnis, unterschied sich ihr alltäglicher Geldgebrauch nicht fundamental von demjenigen in nichtwestlichen Gesellschaften, die ihrem »primitiven Geld« ganz ähnliche Beschränkungen auferlegten. Die Kontrollmechanismen waren zwar in jedem Fall andere, und sie wurden unterschiedlich strikt und effektiv gehandhabt, entscheidend war aber, dass die Liquidität des Zahlungs- und Tauschmittels eingeschränkt wurde. Während Geld im vollen Sinn jederzeit völlig frei ausgegeben werden konnte, gelte das für Lebensmittelmarken, Haushaltsgeld oder Palmfaserteppiche eben nicht.

Geld klassifizieren

Ist die notorisch mangelhafte Dokumentation vor allem der frühen Sammlungen bereits generell ein Problem für Museen und ethnologische Forschung, etwa mit Blick auf Fragen der Restitution, so verschärft sich das bei Geldobjekten – besser: bei Objekten, die möglicherweise als Geld verwendet wurden – noch einmal merklich. Mary Douglas' Überlegungen stehen im Kontext einer langen Beschäftigung mit »primitivem« Geld. Darüber hinaus markieren sie einen bestimmten historischen Moment innerhalb dieses Diskurses: die in den 1950er und 1960er Jahren kontrovers diskutierte Frage, ob sich die (neoklassische) ökonomische Theorie jenseits westlicher Marktgesellschaften anwenden lasse. Das betraf vor allem die Frage der Verallgemeinerung ihrer Schlüsselkonzepte, wenn etwa theoretische Bestimmungen des Geldbegriffs mit Objekten konfrontiert wurden, die auf die eine oder andere Weise als Geld Verwendung zu finden schienen. Wer einmal das Vergnügen hatte, an einer interdisziplinären Geldausstellung mitzuwirken und sich zu diesem Zweck auf die Suche nach ethnologischen Exponaten begeben hat, dem oder der dürfte das Problem der Klassifizierung vertraut sein (siehe etwa: Beutmann und Wolfram 2016). Der Eintrag zum eingangs abgebildeten Raphiastück in der Datenbank des British Museum ist in dieser Hinsicht typisch. In der Objektbeschreibung heißt es lapidar: »Possibly used as currency«. Das Schlagwort »currency« wiederum ist mit der Erläuterung versehen, diese Kategorie umfasse unterschiedliche Tauschmedien und sollte nach Möglichkeit mit anderen Schlagworten kombiniert werden.

Die Frage, ob es sich bei all den mehr oder weniger kunstvoll bearbeiteten Muscheln, Perlen, Steinen, Schnüren, Textilien, Federn, Zähnen usw., denen Anthropolog:innen bei ihren Feldforschungen begegneten, um Geld handelte, war nie leicht zu beantworten (im Detail: Luks 2019: 143–180). Schließlich hat »primitive money« die durchaus beunruhigende Eigenschaft, nicht immer, nicht überall und nicht zu jedem Zweck Geld zu sein. Dinge, die als Tauschmedium beziehungsweise Zahlungsmittel fungieren, sind in »primitiven« Gesell-

schaften nicht automatisch auch allgemeiner Wertmesser oder Vermögensspeicher. Das Auseinanderfallen der klassischen Geldfunktionen ist eher die Regel als die Ausnahme. Vor allem aber zeigt sich, dass Geld keineswegs ausschließlich und oft genug nicht einmal in erster Linie kommerziellen Zwecken diente. Ähnliche Klassifizierungsschwierigkeiten stellten sich hinsichtlich der materiellen Geldobjekte. Alles konnte und nichts musste zu Geld werden, ohne dass die jeweilige Verwendung und Zuschreibung von Dauer sein musste. Bereits der Versuch eines bloßen Inventars stellte Anthropolog:innen vor Probleme, die umso größer wurden, je mehr diese Vielfalt mit begrifflichen und theoretischen Überlegungen konfrontiert wurde. Im Zweifelsfall pries man die Vorteile einer offenen und flexiblen Gelddefinition, die nicht von vornherein zu viele empirische Fälle ausschloss (paradigmatisch: Einzig 1966 [1948]; Quiggin 1949). Ethnologische Inventarisierungen unterliefen nahezu jeden Definitionsversuch und alles Bemühen um klassifikatorische Eindeutigkeit. *Dinge, mit denen man bezahlen kann*, sind offenkundig nicht weniger irritierend als jene in einer »gewissen chinesischen Enzyklopädie« angeführte Gruppe der *Tiere, die dem Kaiser gehören*, die Michel Foucault in ein Lachen ausbrechen ließ, das »unsere tausendjährige Handhabung des Gleichen und des Anderen schwanken läßt und in Unruhe versetzt« (Foucault 1974 [1966]: 17).

Geld, Märkte und Moral in Afrika

Die Gelddiskussion verwies unmittelbar auf das Problem von Markt und Moral, genauer: auf die Gegenüberstellung von geldbasiertem Markttausch auf der einen und Gabentausch auf der anderen Seite. Karl Polanyis (1886–1964) viel diskutierte Unterscheidung von »general purpose money« und »special purpose money« kann als bis heute einflussreichster Versuch gelten, etwas Ordnung in die Unordnung der Gelddinge zu bringen. Im ersten Fall handelte es sich um den einer Marktwirtschaft gemäßen Typ; ein Geld, das als Zahlungsmittel, Maßeinheit und Tauschmittel fungierte. Im zweiten Fall handelte es sich um einen Geldtypus, der für traditionale, afrikanische Gesellschaften charakteristisch war; ein Geld, in dem die genannten Funktionen auseinanderfielen (vgl. Polanyi 1979; Codere 1968; Melitz 1970). Mary Douglas' Überlegungen gehören in diesen Zusammenhang. Hier ging es nicht mehr um eine Suche nach direkten Entsprechungen zum westlich-modernen Geld in »primitiven« Gesellschaften, sondern – nicht zuletzt im Kontext von Dekolonisation und Entwicklungspolitik – um das Problem der Verallgemeinerbarkeit der westlichen ökonomischen Theorie sowie die Frage des Vorhandenseins und der Bedeutung von Märkten in beispielsweise afrikanischen Gesellschaften.

Der einflussreiche Band »Markets in Africa« (1962), herausgegeben von den Polanyi-Schülern Paul Bohannan (1920–2007) und George Dalton (1926–1991), zu dem auch Mary Douglas beitrug (Douglas 1962), versuchte sich in verschiedenen Fallstudien am Nachweis, dass in afrikanischen Gesellschaften die Marktsphäre zumeist eine marginale, periphere und untergeordnete Stellung einnahm. Im Hintergrund stand das in der Ethnologie außerordentlich wirkmächtige Theorem getrennter Tauschsphären (als Überblick: Röschenthaler 2010). Dieses verwies , kurz gesagt, auf die Beobachtung, dass in zahlreichen »primitiven« Gesellschaften verschiedene getrennt voneinander institutionalisierte und hierarchisch angeordnete Sphären existierten – jede gekennzeichnet durch eigene materielle Güter (Gebrauchsgegenstände, rituelle Gegenstände, Prestigegüter, Schätze), Tauschprinzipien (Handel und Tausch, Gabe und Gegengabe) und Wertvorstellungen (Bedarfsorientierung, Gewinnstreben, soziale Verpflichtung und Gegenseitigkeit, Rivalität und Prestige). Objekte, die mit einer Sphäre verbunden waren, könnten in der Regel nicht vollständig in Begriffen der anderen ausgedrückt oder gegeneinander aufgerechnet werden. Innerhalb dieses Deutungsmusters entwickelten Polanyi und seine Mitstreiter:innen die Unterscheidung von Markt*plätzen* (als konkrete Orte, an denen sich (Ver-)Käufer:innen begegnen) und Markt*prinzip* (die Festsetzung von Preisen nach den anonymen Gesetzen von Angebot und Nachfrage). Als charakteristisch für afrikanische Märkte galt der Umstand,

dass zwar eine Preisbildung entlang von Angebot und Nachfrage am Werk war, der Preisbildungsmechanismus aber durch moralische und soziale Faktoren überlagert wurde. Zudem wirkten Preise – im Unterschied zur westlichen Marktwirtschaft – nicht auf Produktionsentscheidungen zurück. Sie lenkten also nicht die Allokation produktiver Ressourcen. Mit der Einführung von Geld als universellem Tauschmittel, so das Argument, komme es zu einer Entgrenzung des Markts auf Kosten der anderen Tauschsphären. Anfang der 1960er Jahre schien dieser Prozess in vollem Gang.

Vermarktwirtschaftlichung als Entwicklungsproblem

Das verband sich mit einer Entwicklungs- und Modernisierungsperspektive, die zunehmend auch die Anthropologie prägte (siehe etwa: Edelman und Haugerud 2005; Grillo und Stirrat 1997; Hobart 1993). Schrittweise wurde die Ökonomie der Anderen dabei als Frage der Entwicklung *noch nicht* kapitalistisch-marktwirtschaftlicher Gesellschaften neu gestellt, auch wenn Anthropolog:innen in der Tradition Polanyis weiterhin auf der substanziellen Andersartigkeit nichtwestlicher Wirtschaftsweisen beharrten und unermüdlich die Hindernisse und destruktiven Folgen einer kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Transformation betonten. In entwicklungsökonomischer Sicht gerieten dabei in den 1950er Jahren auch die Adaptionsleistungen bestehender Institutionen für den Entwicklungserfolg in den Blick (vgl. Hoselitz 1957). Entsprechend häuften sich Plädoyers dafür, diejenigen Elemente indigener Kultur zu identifizieren und zu stärken, die einer gewünschten Entwicklung förderlich waren (siehe exemplarisch: Belshaw 1955). Hier ging es freilich nicht nur um die Vermessung und Mobilisierung lokaler kultureller Ressourcen, sondern auch um die Frage der sozialen Kosten der Industrialisierung beziehungsweise grundlegender: der Vermarktlichung, Kommodifizierung und Monetarisierung sozialer und ökonomischer Beziehungen.

»Wir Eingeborenen«

Mary Douglas' These, dass sich der alltägliche Geldgebrauch westlicher und nichtwestlicher Gesellschaften gar nicht in allen Punkten fundamental unterschied, verwies nicht nur auf die ethnologische Gelddebatte und entwicklungsökonomische Diskussionen um die Voraussetzungen einer Vermarktlichung marktloser Gesellschaften. Punktuell nahm sie auch jene selbstreflexive Wende vorweg, die sich seit den späten 1960er Jahren in den Sozialwissenschaften vollzog und in deren Folge das Lernen von den Anderen zum Programm erhoben wurde. In der Ethnologie hatten derartige, zunächst politisch-moralisch, dann wissenschaftsgeschichtlich motivierte Selbstreflexionen – sicher auch aus einem Schuldbewusstsein angesichts der eigenen kolonialen Verstrickung heraus – eine längere Geschichte. Begleitet wurde das von einer methodologisch-epistemologischen Selbstkritik, deren berühmteste Manifestation Georges Devereux' »Angst und Methode in den Verhaltenswissenschaften« (1967) sein dürfte. Der feldforschungserfahrene Ethnologe und klinische Psychoanalytiker Devereux (1908–1985) widmete sich darin dem Phänomen der Gegenübertragung bei der Erzeugung verhaltenswissenschaftlichen Wissens. Er empfahl, »sich selbst *qua* Beobachter zu verstehen«. Gerade Ethnolog:innen begegneten schließlich immer wieder Dingen, die in ihrer eigenen Kultur verdrängt würden. Im Angesicht anderer Kulturen würden ihnen daher psychische und kulturelle Verdrängungsmechanismen bewusst. Die Wiederbegegnung mit dem Verdrängten erzeuge Angst, und diese Angst führe zu Abwehrreaktionen, oft in Form eines »naiven kulturellen und ethischen Relativismus«. Devereux plädierte für eine Analyse der eigenen Feldforschungserfahrungen, um die eigene Identität neu einzuschätzen. Nicht zuletzt ermögliche eine selbstreflexiv-kritische Haltung die Neubewertung des Wissens der Anderen. Mythen, Bräuche und Klassifikationssysteme müssten als »echte wissenschaftliche Einsichten« ernst genommen werden (Devereux 1967). Die Beschäftigung mit den Besonderheiten nichtwestlicher Ökonomien wurde in der Folge häufiger und expliziter als Hebel benutzt, um die Eigenheiten der west-

lich-modernen Wirtschaft einerseits besser zu verstehen und andererseits zu relativieren. Dabei kam es auch – in Umkehrung der klassischen Stoßrichtung – zur Anwendung von Theoremen, die für die Analyse »primitiver« Gesellschaften und ihres Abstands von kapitalistischen Marktgesellschaften entwickelt worden waren, auf westlich-moderne Gesellschaften selbst. Vor dem Hintergrund prominent werdender Entwürfe der »Einen Welt« (Kuchenbuch 2012) häuften sich Plädoyers für die Anerkennung vielfältiger Entwicklungen und Lebenswelten: die Anerkennung, dass »wir« nicht das Maß aller Dinge und »unsere« Versuche, den Rest der Welt zu unseren Bedingungen zu manipulieren, Ausdruck unserer eigenen Unsicherheit sind. Das Problem des Anderen wurde so zu einem Problem der Beobachtung des Anderen durch uns, also eine Frage der Selbstbeobachtung und Selbstprüfung (paradigmatisch: Fohrbeck und Wiesand 1981).

»Currency is for strangers«

Mit Blick auf die oben zitierte Quelle lässt sich durchaus festhalten, dass sich Mary Douglas in den 1950er Jahren auf den Märkten im Kongo in einer smithianischen Situation wiederfand. Auch die spätere, rationalisierende Schilderung ihrer Erfahrung mit (häuslichen) Gütern, die keinen traditionellen Preis hatten, sondern entlang verwandtschaftlicher Beziehungen von Hand zu Hand gingen und damit einen Transaktions- und Interaktionsmodus (»gift or friendly barter«) etablierten, der sich fundamental vom geldbasierten Marktkauf unterschied, liest sich wie ein fernes Echo einer berühmten Passage aus Adam Smiths »Der Wohlstand der Nationen« (1776). Smith hatte darin recht apodiktisch festgehalten, dass wir unser Abendessen nicht dem Wohlwollen des Metzgers, Brauers oder Bäckers verdankten, sondern deren Eigeninteresse. Im Versuch, Dinge von ihnen zu erhalten, so Smith, überantworteten wir uns nicht der Menschenfreundlichkeit unseres Gegenübers, sondern seiner Selbstliebe (Smith 1978 [1776]). Die ethnologische Erfahrung à la Douglas fügte dem Problem eine entscheidende Präzisierung hinzu, die spätere Vulgär-Smithianer erfolgreich verdrängt haben: Eigeninteresse und Selbstliebe müssen nicht ausschließlich auf geldwerten Vorteil und in Geld ausdrückbare Gewinne zulaufen.

In historischer Perspektive fällt die Langlebigkeit einer bestimmten Konstellation auf, in der Märkte und Moral, Geld und Gabe, Eigennutz und »moral sentiments« als getrennte Sphären problematisiert werden. Adam Smiths Theoriekonstruktion geldbasierten und gewinnorientierten Markthandelns tritt die anthropologische Profilierung des Gabentauschs, verbunden mit einer Skepsis gegenüber dem Universalismus des Markts, zur Seite. Dabei geht es weniger darum, was und wie hoch beispielsweise ein gerechter Preis sein oder wie fairer Handel aussehen könnte (→ Möckel, Kaffee). Vielmehr geht es darum, wie Güter und Dienstleistungen anders *verteilt* werden können. »Anders verteilen« meint hier freilich keine lediglich quantitative Veränderung – der eine bekommt weniger, die andere mehr –, sondern eine andere Art sozialer Beziehungen. Zugespitzt: Für Geld (Francs) kann man lediglich Dinge *kaufen* (und noch nicht einmal alle Dinge), während Gaben (Raphia) *soziale Ordnung sowie gegenseitige Verpflichtungen etablieren und aufrechterhalten*. Gewonnen an vermeintlich »primitiven« Gesellschaften, ließ sich diese Erkenntnis – Mary Douglas' Arbeiten sind ein Beispiel dafür – auf »unsere« Gesellschaften übertragen. In der Folge kratzen sozialökonomische Arbeiten regelmäßig an unserem marktwirtschaftlichen Selbstverständnis und entdecken selbst in der hyperkapitalistischen digitalen Ökonomie unserer Gegenwart Reminiszenzen an die besondere Atmosphäre des Gabentauschs (zuletzt: Elder-Vass 2018).

Mit Blick auf die Frage des Geldgebrauchs und seiner sozialen Wirkungen zeigen sich ähnliche Tendenzen. Einerseits ist die Verknüpfung von Geld mit Anonymität und Fremdheit fester Bestandteil des Selbstverständnisses westlich-kapitalistischer Gesellschaften. Sie gehört zu einem »intuitiven« Wissensbestand, der sich in ganz unterschiedlichen Kontexten niederschlägt. Intuitiv scheinen wir zu wissen, dass sich Geldwirtschaft auf der einen und soziale Beziehungen, in denen es um Anerkennung, Einfluss, Vertrauen oder Freundschaft geht, auf der anderen Seite

gegenüberstehen: »Currency is for strangers« (Nicola Griffith). Eine moralisch grundierte Kritik identifiziert im Geld einen entscheidenden Motor für die Entfremdung sozialer Beziehungen in der Moderne. Geld wird dabei in einen Zusammenhang mit dem Geist der Rechenhaftigkeit, der Verwandlung von Qualität in Quantität, der Anonymität, Objektivierung und Distanzierung menschlicher Beziehungen gebracht. Geld, so heißt es in Georg Simmels klassischer Bestimmung, sei »qualitätslos«, »unindividuell« und seinem Begriff nach »reine Form der Tauschbarkeit«. Geld reduziere jedes Ding auf seine wirtschaftliche Funktion beziehungsweise bringe nur diejenigen Aspekte an ihm zur Geltung, die seine wirtschaftliche Qualität bezeichnen. »Geld ist dasjenige teilbare Tauschobjekt, dessen Einheit sich für den Wert jedes noch so unteilbaren Gegenobjekts kommensurabel erweist und dadurch die Lösung des abstrakten Wertes in diesem von seiner Fesselung an seinen konkret-speziellen Inhalt erleichtert, oder auch: sie voraussetzt« (Simmel 2000 [1900], 135).

Andererseits bietet gerade die Bezugnahme auf die ethnologische Beschäftigung mit der Ökonomie der Anderen immer wieder Anknüpfungspunkte, um Formen des Geldgebrauchs zu beschreiben, aus denen sich die Moral (noch) nicht verflüchtigt hat. So diskutiert beispielsweise Viviana A. Zelizer verschiedene Formen von »monetary earmarking« (der Begriff findet sich bereits bei Mary Douglas), also der Markierung für bestimmte Zwecke. Parallel zu den (staatlichen) Versuchen einer Vereinheitlichung nationaler Währungen, so ihr Argument, entwickelten Menschen im alltäglichen Umgang »all sorts of monetary distinctions«. Hinter der vermeintlichen Homogenität standardisierter Währungen verberge sich eine reichhaltige soziale Ökonomie, die mit einem abstrakten, markttheoretisch imprägnierten Geldbegriff nicht zu fassen sei. Trotz aller Anonymität im Erscheinungsbild moderner Geldscheine versehen wir Geld mit verschiedenen Bedeutungen und reservieren es für verschiedene Zwecke. Unter Bezugnahme auf das anthropologische Konzept des »special purpose money« argumentiert Zelizer, es sei unsinnig, Lohn, Haushaltsgeld, Taschengeld der Kinder, Lotteriegewinne, Spenden usw. im Modell des Markt-Gelds zusammenzufassen (Zelizer 1997). Mary Douglas' Reflexionen über das Problem des Gelds trugen dazu bei, die Unterscheidung von Waren- und Gabenwirtschaft, von Subsistenz- und Marktökonomie zumindest zu hinterfragen. Hier, in modernen, westlichen Gesellschaften, der Markt und dort, in vormodernen oder nicht-westlichen Gesellschaften, die Moral – so einfach gestaltet sich die Geschichte eben nicht.

Literatur

Belshaw, Cyril S., 1955. In Search of Wealth. A Study of the Emergence of Commercial Operations in the Melanesian Society of Southeastern Papua. Menasha, WI: American Anthropological Association.

Beutmann, Jens und Sabine Wolfram (Hg.), (2016). Geld. Begleitbuch zur Ausstellung im Staatlichen Museum für Archäologie Chemnitz. Dresden.

Codere, Helen, 1968. Money-Exchange Systems and a Theory of Moneys. Man 3 (1968), 557–577.

Devereux, Georges, 1967. Angst und Methode in den Verhaltenswissenschaften. München: Hanser.

Douglas, Mary, 1958. Raffia Cloth Distribution in the Lele Economy. Africa 28 (1958), no. 2, 109–122.

Douglas, Mary, 1962. Lele Economy Compared with the Bushong. A Study of Economic Backwardness. In: Paul Bohannan und George Dalton (Hg.). Markets in Africa. Evanston: Northwestern University Press, 211–233.

Douglas, Mary, 1967. Primitive Rationing. A Study in Controlled Exchange. In: Raymond Firth (Hg.). Themes in Economic Anthropology. London: Tavistock Publications, 119–147.

Douglas, Mary, 2003 (1963). The Lele of the Kasai. London, New York: Routledge.

Edelman, Marc und Angelique Haugerud (Hg.), 2005. The Anthropology of Development and Globalization. From Classical Political Economy to Contemporary Neoliberalism. Malden, MA: Blackwell.

Einzig, Paul, 1966 [1948]. Primitive Money in its Ethnological, Historical and Economic Aspects. 2. Aufl. Oxford u. a.: Pergamon Press.

Elder-Vass, Dave, 2018. Profit und Gabe in der digitalen Ökonomie. Hamburg, Hamburger Edition.

Fabian, Johannes, 1998. Curios and curiosity. Notes on reading Torday and Frobenius. In: Enid Schildkrout und Curtis A. Keim (Hg.). The scramble for art in Central Africa. Cambridge: Cambridge University Press, 79–108.

Fardon, Richard, 1999. Mary Douglas. An intellectual biography. London, New York: Routledge.
Fohrbeck, Karla und Andreas Johannes Wiesand, 1981. Wir Eingeborenen. Magie und Aufklärung im Kulturvergleich. Opladen: Leske + Budrich.
Foucault, Michel, 1974 [1966]. Die Ordnung der Dinge. Eine Archäologie der Humanwissenschaften. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Grillo, Ralph D. und Roderick L. Stirrat (Hg.), 1997. Discourses of development. Anthropological perspectives. Oxford: Berg.
Hobart, Mark (Hg.), 1993. An anthropological critique of development. The growth of ignorance. London: Routledge.
Hoselitz, Bert F., 1957. Economic growth and development. Noneconomic factors in economic development. American Economic Review 47 (1957), no. 2, 28–41.
Keck, Frédéric, 2009. The limits of classification. Claude Lévi-Strauss and Mary Douglas. In: Boris Wiseman (Hg.). The Cambridge Companion to Lévi-Strauss. Cambridge: Cambridge University Press, 139–155.
Kramer, Fritz, 2019. Koloniales Erbe. Afrikanische Künste, transkultureller Tausch, ethnologische Sammlungen. Lettre International (2019), no. 124, 12–19.
Kuchenbuch, David, 2012. »Eine Welt«. Globales Interdependenzbewusstsein und die Moralisierung des Alltags in den 1970er und 1980er Jahren. Geschichte und Gesellschaft 38 (2012), no. 1, 158–184.
Luks, Timo, 2019. Die Ökonomie der Anderen. Der Kapitalismus der Ethnologen – eine transnationale Wissensgeschichte seit 1880. Tübingen, Mohr Siebeck.
Melitz, Jacques, 1970. The Polanyi school of anthropology on money. An economist's view. American Anthropologist 72 (1970), no. 5, 1020–1040.
Penny, H. Glenn, 2019. Im Schatten Humboldts. Eine tragische Geschichte der deutschen Ethnologie. München: Beck.
Polanyi, Karl, 1979 [1957]. Die Semantik und Verwendung von Geld. In: Heinrich Jelinek (Hg.). Karl Polanyi. Ökonomie und Gesellschaft. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 317–345.
Quiggin, A. Hingston, 1949. A survey of primitive money. The beginning of currency. London: Methuen.
Röschenthaler, Ute, 2010. Tauschsphären. Geschichte und Bedeutung eines wirtschaftsethnologischen Konzepts. Anthropos 105 (2010), no. 1, 157–177.
Simmel, Georg, 2000 [1900]. Philosophie des Geldes. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Smith, Adam, 1978 [1776]. Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen. Hg. von Claus Recktenwald. 5. Aufl. München: DTV.
Zelizer, Viviana A., 1997. The social meaning of money. Pin money, paychecks, poor relief, and other currencies. Princeton, NJ: Princeton University Press.

ORDER FORM

Please use the cut off slip here to place your order

The following items can be obtained mail order from Campaign Co-op, "Uhuru", 35 Cowley Road, Oxford

CODE	HOW MANY	MONEY ENCLOSED (inc. p&p)	ON SALE
COFFEE			COFFEE: in 4 oz packs with free fold-out. PRICE: 66p + 20p p&p. SPECIAL OFFER: 12 packs or more will be sent POST FREE so that you can sell the coffee to your friends at the normal retail price of 66p with no loss to yourself. 12 packs at 66p comes to £7.92
EXTRA			FOLD-OUT: extra copies, 4p each. Ten copies for 30p.
PAMPHLET			"THE WORLD IN YOUR COFFEE CUP": Pamphlet describing the full story of coffee – those who grow it and those who sell it and how CAMPAIGN COFFEE is different. Publication date: July 1976. PRICE: 40p + 14p p&p
BOTH			SPECIAL OFFER: 4 oz coffee pack plus pamphlet. PRICE: £1.00 + 20p p&p
REPORT			"UHURU – A WORKING ALTERNATIVE": A book that tells the story of the UHURU COLLECTIVE and reports on other world shops and how to set up your own shop. PRICE: 75p + 14p p&p
COOK			"UHURU COOKING GUIDE": An introduction to eating well and cheaply using wholefoods (beans, lentils etc.). PRICE: 50p + 14p p&p
YES, BUT			"YES, BUT WHAT CAN I DO?": The first international Action Guide containing nearly 200 features about concerned people throughout Europe, North America, Australia and Japan taking action for a better world. "Superb", John Pilger, Daily Mirror. PRICE: 35p + 14p p&p
STIRRERS			"COFFEE STIRRERS": A duplicated news sheet giving up to date information about the coffee campaign and other campaigns and news items. Produced maybe once a month (depending on news!). We ask for a 50p subscription for the first 6 or so news-sheets – to cover postage etc.
GIFT			DONATION: Our coffee sales are not designed to make a profit and so any contribution towards the costs of running the campaign would be gratefully [illegible]
TOTAL			PLEASE ENCLOSE A CHEQUE OR P.O. FOR THIS AMOUNT CROSSED AND MADE PAYABLE TO UHURU COFFEE CAMPAIGN.



Price 4p FREE WITH EVERY PACK OF CAMPAIGN COFFEE

There's a world in your coffee cup

COFFEE is more than just another hot drink. After oil, it is the largest commodity traded on earth. More than £1,000 million of coffee is shipped around the world every year. And over 60 million people in Africa, Asia and Latin America are unhappily dependent on the coffee you drink.

It is ironic that the very drink which stimulates us in our fast materialist society, is a story of poverty for the people who produce it.

Why should this be? For the answer, we must first look back at history.

Coffee – produced by the poor countries, drunk by the rich countries.

All our yesterdays

IN the 15th Century, when Europe sent its ships to discover the world, it wasn't just exotic lands that they found. It was riches and glory on the cheap.

The 'bargain' treasures, robbed with violence from distant communities, included tropical crops such as coffee and sugar; valuable minerals such as copper and tin, and over ***100 million*** slaves.

This involved a massive transfer of wealth to Europe, making possible our Industrial Revolution and our continent's fast economic growth over the past 100 years.

The countries which are gripped in poverty today weren't doing too badly before Columbus and Vasco da Gama set sail. Unfortunately, our school books taught us little about the highly developed cultures of Africa, Asia and America, some of which had advanced even further than our European ancestors – in mathematics, astronomy, medicine, chemistry . . . Societies such as the Indian Moghul Empire, the Incas and Aztecs, China, Zimbabwe . . .

Their total destruction was only witnessed when Europe began the plunder of their riches. The uncomfortable truth, which we must soon be mature enough to bear, is that today's 'developing' countries have an ***historical*** claim to a massive share of our abundance.

So what does the world look like today?

On top of the world

are now our todays

WE made it illegal for small boys to climb chimneys over 100 years ago.

Yet few of us today turn a hair at drinking coffee picked by a little boy of five who hardly has enough to eat.

We may look back at history and think that the slave trade and colonial exploitation were inhuman and inconceivable. But there is no doubt that ***our*** way of acquiring wealth and distributing it is just as inhuman.

Despite 'independence' – often abrupt and traumatic – our ex-colonies are still supplying us with 'bargain' treasures. Most poor countries are heavily dependent on just one or two commodities – such as coffee, cotton, copper and sisal – a dependence they reluctantly inherited from colonial days.

Europe's old empire would much prefer to sell their commodities at a fair price and be able to industrialise. But history is against them. It's the world's northern hemisphere which has got the wealth and the subsequent power. They control the rules of the game – the technology, the banks, the patents, the markets, the import controls – and are not budging!

Aid is insignificant. It often has impossible strings attached. Western nations spend nearly 50 times more on arms than they give in aid.



30% of the world's people consume 80% of the world's wealth.



Emperors of Earth we didn't elect

TODAY, the turnover of each of the world's top ten multinational companies is greater than the Gross National Product of over 153 countries. And their average growth rate is storming ahead at two or three times the pace of the world's richest nations.

To them, the term 'economic crisis' is a very funny joke. To us, perhaps the most frightening fact is that very soon about 300 giant corporations will control 80 per cent of the non-communist world's output of goods and services.

This is power unparalleled in world history. Power to decide what clothes we wear. What homes we shall live in – if any. What sort of towns we shall inhabit. What sort of *society* we shall have to be members of.

Multinational companies need no passport. They trample round the earth producing where it's cheap and selling where there's money.

So in Columbia, for instance, they grow carnations for North America rather than corn for the hungry local people – because it makes 80 times more money. The poor can't afford food in Honduras. So United Brands Inc. devote their rich valley lands to raising cattle for North American pets.

Britain too loses out from the companies with no national interest. For example, 1500 jobs were lost at incredibly short notice when the *United States office* of Imperial Typewriters decided to move their two British factories abroad.

We didn't elect these companies to their powerful position. They aren't accountable to the people, as any democratic government should be. They are accountable only to their shareholders, who are interested in only one thing – profit.

WHAT DO YOU THINK OF THE WORLD SO FAR?

DO we really want to live in such a profit orientated society?

Today, the sale of products is not increased by making more of the things we desire, but by creating more desires. Economic growth has become a goal in itself, regardless of what it leads to.

Yet despite being maybe five or ten times richer than our grandparents, can we honestly say that we are five or ten times happier, or more richly developed as human beings? Is it any reflection of a happy society when the pace of life has become so fast that now *half* our hospital beds are filled with psychiatric patients and increasing numbers are taking tranquilisers?

Can we say that we are living in harmony with the planet we were born on when our activities have put 922 species of creatures and every tenth type of plant on the verge of extinction?

And while much of our incomes and productivity is being used in the consumption of luxury goods, 10,000 people died today of starvation, not because the world hasn't enough food to feed them, ***but because they were too poor to buy any***.

Doesn't this seem crazy? The question we must surely ask is who's really benefiting from the wealth-producing machine we so willingly propel? You would have thought that so much effort going to make so much profit would be of benefit to everyone.

But in both rich and poor nations the machine has failed the majority of the people. In Brazil, for instance, 5% of the population takes 38% of the country's income. In the USA, 30% of the corporate stock is held by just 0.2% of the population, while sixteen million Americans live below the accepted poverty line.

And here in Britain, a quarter of all our wealth is owned by just 1% of Britons, while each winter the lack of adequate heating kills at least 45,000 old age pensioners.

This is not any less a blatant injustice than the starving in India, except that the situation there is more urgent. The significant factor in both cases is that it is the same ***inhuman*** system – profits at any price – which is causing relative poverty, human unhappiness, illness, environmental destruction and waste of limited earth resources in ***both*** societies.

REAL CRAZY MAN



Coffee is just one example...

COFFEE was discovered more than a thousand years ago. It was originally only cultivated in the Middle East. But as Europeans acquired the taste for it in the 17th Century they started growing coffee in their colonies around the world.

Today 50 countries in Asia, Africa and Latin America produce coffee, exporting 78% of it to the rich world. In return they buy manufactured goods to further their own development.

It takes almost 3,000 beans to make 4oz of instant coffee – the yearly harvest of 3 to 4 trees. Four years after planting, coffee trees bear fragrant white flowers. Soon green berries appear, ripening to red 'cherries' over six months. These are picked, sun-dried for several weeks, and hulled to reveal two green beans per cherry. These beans are roasted brown, ground, and there's your coffee for percolating.

Instant coffee is made by percolating ground coffee and then evaporating the water off to make a powder. Most evaporating is done by spraying the coffee into a stream of hot air, but a more expensive 'freeze drying' process is said to give a better flavour.

Sounds straightforward. But it's difficult for the producer country. Coffee trees grow slowly and are easily harmed by epidemic diseases and bad weather. The price of coffee does not keep pace with the rising price of Western manufactured goods. Nor is it easy for producer countries to acquire the technology and skills for processing and marketing their coffee.

Grumble Grumble



...in a basket-full of rotten shopping!

• **ORANGES.** OUTSPAN oranges are grown in Apartheid South Africa by forced labour, prison labour and child labour. Farm labourers form the most exploited and under-paid single group in South Africa. They lack the basic rights to a minimum wage, to strike, to live with their families. On average 2,000 blacks are arrested a day for passbook offences alone. These petty offenders are often hired out to white farmers by the prison authorities to work on their farms.

• **TEA.** Since 1961 the real price of tea – in other words what tea sales can buy for tea producers – has halved. Malnutrition suffered by Sri Lankan tea estate workers was widely reported in Britain in 1973-5. But we are not paying them any more for our tea.

• **COPPER.** Industrial demand for copper has recently gone up and down like a yo-yo. Subsequently, copper prices have fluctuated wildly. This is a speculator's dream. They hoard copper until the price is 'right'. The producing countries and us, the consumers, suffer. Zambia, 95% of whose export earnings come from copper, is deeply in debt, unable to plan its development. The Western shopper faces higher prices.

• **CLOTHING.** That nylon shirt you bought recently costs a lot more than a cotton one – not to you, perhaps, but to the earth! Oil energy is used up to make synthetics while cotton just needs sunlight; jobs in rich and poor countries are threatened by the more automated industry; and pollution results since nature cannot decompose waste synthetics.

••• **And this is just the tip of the basket!**



A word about Campaign Coffee

CAMPAIGN Pure Instant Coffee from Tanzania comes from a small town called Bukoba in the north-west corner of the country on the shores of Lake Victoria.

The coffee beans used by the factory there are grown both in the Bukoba region and on the slopes of Mt. Kilimanjaro by families who are members of cooperative societies. The cooperatives pay the farmers and also help them by subsidising fertilisers, insecticides, and building schools, etc.

Bukoba's coffee cooperative owns 10% of the Tanganyika Instant Coffee Company. The other 90% is owned by the Tanzanian government.

Coffee is Tanzania's main export earner. But in its raw state, coffee earns little. So Tanzania is keen to make and sell more instant coffee. However, it is the Western nations who have the technology and the access to markets. In setting up their instant coffee factory, Tanzania 'had no choice' but to ask the assistance of multinational companies.

A German company built the factory in 1966 but the equipment installed was rather old fashioned. The spray drier wouldn't work and extensive modifications had to be made, by another German company.

To gain access to markets and to help run the factory, the Tanzanian government had little choice but to accept the assistance of another huge company – Nestlé. ***"It's not because we love these management arrangements," says Tanzania's Minister of Agriculture, "it's because we have no alternatives".***

The factory – whose maximum output is a meagre 500 tonnes a year – is only working at half capacity. The Nestlé "assistance" has so far not managed to get adequate markets for Tanzania's admittedly more expensive, but higher quality, pure instant coffee.

The Nestlé contract expires in 1979. The Tanzanians must find new independent markets if their factory is to survive.



This is the only instant coffee factory in East and Central Africa. 80 Tanzanians work there . . . with two Nestlé managers.



This is our daily world.

The world is in a storm of crises...

Forget the forecasts of world catastrophe. For most people in the world, catastrophe is already here.

460 million people are actually starving. An estimated 200 million people are unemployed . . . Every day a guessed-at 75,000 people migrate to overcrowded cities . . . 300 people get killed and 160,000 injured in accidents at work . . .

The planet is running dry of its resources.

The gap between rich and poor is getting wider. For almost two thirds of humanity, the increase in income has been less than 50p a year for the last twenty years.

In Britain, over 10 million people are badly housed. Over 7 million live below the accepted poverty line. Over 1.6 million are unemployed.

Gloom

Julius Nyerere.

SIX years after Tanzania gained Independence, President Julius Nyerere launched his country on a new and unusual path. He decided to emphasise rural not urban development, village co-operatives not individual land ownership, and self-reliance rather than foreign aid.

Immediately Nyerere and all other government employees took a 20% cut in salary and lost their rights to have outside incomes or to own private company shares or more than one house. Nyerere's principle is that people in responsible positions are there to serve the country, not themselves.

Nyerere is the first to admit that the democratic path chosen towards these new ideals is a long and difficult one and that limited progress has been made so far. But people the world over are already finding inspiration in the achievements to date.

What's Tanzania doing?



U.N. Conferences – the solution, or part of the problem?

WORLD leaders make high sounding statements – like Harold Wilson's call for a New Economic Order in Kingston, Jamaica, last year. The U.N. sponsors conferences where highly paid development experts congregate to discuss solutions. The leaders of the Group of 77 developing nations put forward demands. The rest of us look on as non-participating observers. And the Western Governments stall on action for as long as possible.

But effective pressure wins concessions from the West quickly. Look at the oil producers. Other producers do not have similar power yet. After all, you don't need coffee to run cars, or cotton to make shirts. But perhaps in the end the 'trade unionisation' of the poor in the Third World will wrest the necessary power from the West to make them equal partners in trade, and masters of their own fate.

What's the world doing?



THE first aim of this coffee campaign is not to sell coffee that is more 'acceptable', but to bring up for discussion the inevitable hardships in the world resulting from a set of values that puts wealth and materialism before people; hardships that are not only found in the Third World but here, too, in Britain.

Recognising these problems is one thing – effecting change is another, and this requires commitment and action.

The coffee campaign is just one example of ACTION; others include campaigning against homelessness, unemployment or pollution; industrial action; fighting for better schooling.

The publication we distribute "Yes, but what can I do?" describes many of these activities, or if you write to us we'd be pleased to send you any more information we have about campaigning groups, and about our own activities and plans.

Campaign Co-op, Uhuru, 35 Cowley Road, Oxford.

What are we doing?

ORDER FORM (continued from overleaf)

Please cut this strip off and send it with your cheque or P.O. (made out to Uhuru Coffee Campaign) to Campaign Co-op, 'Uhuru', 35 Cowley Road, Oxford – and fill in your name and address below.

NAME

ADDRESS

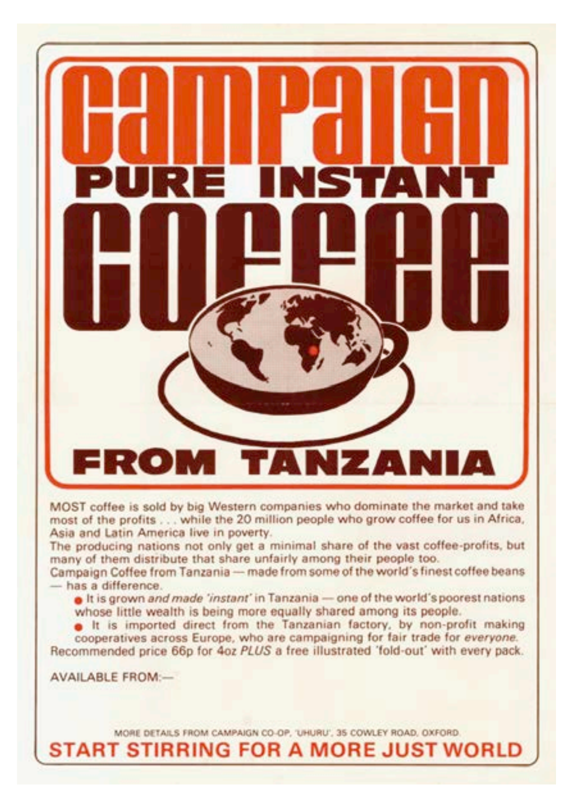
If you have ordered a variety of items the postage charged may be too great. If you would like the excess postage refunded please tick the box: ☐

If you are interested in helping in the coffee campaign, perhaps by setting up a stall or local campaign, we would really like to hear from you.

CUT ALONG THIS LINE



Quelle 3: Faltblatt »The Coffee Crunch«, 1976, Vorder- und Rückseite. Privatbestand Jon Danzig, London.



Quelle 2: Plakat »Pure Instant Coffee from Tanzania«, 1976. Privatbestand Jon Danzig, London.



Quelle 1: Kaffeedose und Begleitmaterial »Campaign Coffee« (1976). Privatbestand Jon Danzig, London.

Benjamin Möckel

Kaffee und Gerechtigkeit

»Campaign Coffee« und die Entstehungsgeschichte des Fairen Handels

Gemeinschaft: Solidarität
Bedürfnis: Mangel, Konsums
Preis: Markt, Wert
Verdienst: Arbeit, Profit

Die Kampagne

Im Frühjahr 1976 machte sich ein Containerschiff auf den Weg von Daressalam nach London. Mit an Bord waren 40 Säcke Kaffee mit einem Gesamtvolumen von 2,5 Tonnen. Ziel der Lieferung war ein kleiner Laden im Osten Oxfords mit dem Namen »Uhuru«, der drei Jahre zuvor von einer Gruppe Studierender gegründet worden war. Der Laden war aus einer linken Solidaritätsgruppe hervorgegangen, wie sie in den westeuropäischen Universitätsstädten der späten 1960er und 1970er Jahre in großer Zahl entstanden. Nach ersten gemeinsamen Protestaktionen hatte die Gruppe 1973 ein eigenes Ladencafé eröffnet, das Naturkostwaren und Produkte aus der »Dritten Welt« anbot und zugleich als Ort des sozialen Austauschs und gemeinsamer politischer Aktionen dienen sollte. Der Kaffee aus Tansania war der erste Versuch der Gruppe, eigenständig Waren aus der »Dritten Welt« zu importieren und für eine politische Kampagne zu nutzen. Ein Jahr zuvor hatte die Initiative schon einmal 100 kg Kaffee aus Tansania gekauft und im lokalen Kontext verkauft. Mit der zweiten Lieferung sollte die Kampagne nun über Oxford hinaus auf ganz Großbritannien ausgeweitet werden.

Auch am anderen Ende der Lieferkette stand ein für den lokalen Kontext eher ungewöhnlicher Handelspartner. Der Kaffee stammte von der Tanganyika Instant Coffee Company. Das Unternehmen war 1963 vom tansanischen Staat gegründet worden, um den regional angebauten Kaffee vor Ort zu Instantkaffee weiterzuverarbeiten. Die hierfür errichtete Fabrik war die einzige ihrer Art in Afrika und ein Prestigeprojekt der tansanischen Regierung unter Julius Nyerere, unter dessen Ägide das Land in den ersten Jahren der Unabhängigkeit zahlreiche Projekte initiierte, die zu einer größeren ökonomischen Selbstständigkeit des Landes führen sollten. Das dabei propagierte Konzept von *Ujamaa* – im europäischen Kontext oft als »afrikanischer Sozialismus« (miss)interpretiert – übte auf linke Kräfte in Europa und Nordamerika eine enorme Suggestionskraft aus. Tansania entwickelte sich auf diese Weise zu einer frühen Ikone linker Revolutionshoffnungen für eine progressive postkoloniale Gesellschaft jenseits des sowjetischen Staatssozialismus – eine Rolle, die später von anderen Staaten wie Chile und Nicaragua übernommen wurde. Teil des Tansanischen Modells war die Gründung von Kooperativen, die auch beim Kaffeeanbau eingeführt wurden. Diese Kooperativen waren mit 10 % an der Fabrik beteiligt, während die restlichen 90 % im Besitz des tansanischen Staates verblieben.

Diese Aspekte machten den Kaffee zu einem attraktiven Ausgangspunkt für eine politische Kampagne. Der genossenschaftliche Anbau verwies auf zeitgenössische Vorstellungen alternativer Wirtschaftsformen, wie sie auch in Europa diskutiert wurden; die Vermarktung über eine staatliche Agentur versprach die Ausschaltung von Zwischenhändlern und insbesondere der multinationalen Kaffeeunternehmen; und die Weiterverarbeitung im Land selbst schien eine Antwort auf zeitgenössische Diagnosen der Dependenztheorie zu geben,

https://doi.org/10.46500/83535200-017 | CC BY-NC 4.0

die die fortgesetzte »Rückständigkeit« vieler ehemaliger Kolonien vor allem auf deren Abhängigkeit von einzelnen Rohwaren zurückführten. Für die europäischen Solidaritätsbewegungen war die Fabrik im Nordosten Tansanias damit ein konkretes Beispiel für den Versuch einer Überwindung neokolonialer Abhängigkeitsverhältnisse, wie sie zeitgenössisch unter dem Begriff der »Flaggenunabhängigkeit« kritisiert wurden (Decker 2008). Kaffeetrinken wurde so zu einem Akt der postkolonialen Solidarität.

Dabei fiel die importierte Kaffeemenge für beide Seiten ökonomisch kaum ins Gewicht. Zwar stellte der Verkauf von 2,5 Tonnen Kaffee für eine studentische Initiative durchaus eine logistische und finanzielle Herausforderung dar. Auf den britischen Kaffeemarkt hatte dies jedoch keinen relevanten Einfluss. Und auch in der Fabrik in Tansania, die zu der Zeit intensiv nach neuen Absatzmärkten suchte, machte die Lieferung nur 0,5 % des jährlichen Produktionsvolumens aus. Die Kampagne verfolgte allerdings ein anderes Ziel. Stärker als um den ökonomischen Erfolg ging es den Aktivist:innen darum, den Kaffee als ein Medium zu nutzen, um Aufmerksamkeit für die eigenen politischen Ziele zu generieren. Bei den Käufer:innen des Kaffees sollte ein Prozess der »Bewusstseinsbildung« ausgelöst werden. Dies spiegelt sich auch in den abgebildeten Quellen. Schon die Kaffeeverpackung wurde unter diesen Vorzeichen zu einem politischen Objekt (Quelle 1). Auf der Rückseite der Kaffeedose wurden zentrale Informationen über den Kaffeeanbau und die Strukturen des globalen Kaffeehandels aufgeführt. Noch detaillierter geschah dies in einer Reihe von Begleitmaterialien, die die Gruppe auf der Grundlage eigener Recherchen erstellt hatte. Im Zentrum stand ein Flyer mit dem Titel »The Coffee Crunch« (Quelle 3), der bei jedem Verkauf zusammen mit dem Kaffee ausgehändigt wurde. Das doppelseitig bedruckte Faltblatt fasste zentrale Thesen der entwicklungspolitischen Diskussion zusammen und formulierte am Beispiel des Kaffees eine grundlegende Kritik an den Strukturen der globalen Ökonomie. Die Autor:innen verwiesen auf die lange koloniale Geschichte des europäischen Kaffeeimports und argumentierten, dass sich an diesen Strukturen nach dem Ende des Kolonialismus kaum etwas geändert habe – Kaffee sei nur ein Beispiel »in a basket full of rotten shopping«.

Noch detaillierter wurde dies in einer eigenständigen Veröffentlichung ausgeführt, in der die Gruppe unter dem Titel »The World in Your Coffee Cup« die eigenen Rechercheergebnisse und politischen Schlussfolgerungen in einer 80-seitigen Broschüre zusammenfasste (Das Cover des Buches in Quelle 1).[1] Hier wurden die einzelnen Aspekte detaillierter dargestellt und auch komplexere Sachverhalte wie das Internationale Kaffeeabkommen erläutert. Ergänzt wurden diese Veröffentlichungen durch weitere Medien wie Plakate, Postkarten und einen regelmäßigen Rundbrief. In einer Werbeanzeige für den Kaffee argumentierten die Aktivist:innen dementsprechend: »This is an educational campaign, not a profit-making enterprise.« Erklärtes Ziel war es darüber hinaus, den Kaffee als Ausgangspunkt für ein weitergehendes politisches Engagement zu nutzen. Dies wurde u. a. durch eine weitere Broschüre verdeutlicht, die unter dem Titel »Yes, but what can I do?« mehr als 200 Aktionsgruppen und politische Proteste aus ganz Europa vorstellte. Als Ziel formulierten die Initiator:innen: »The aim of the campaign is to raise questions in people's minds about where and how our food is produced, under what conditions, for whose benefit, and at whose expense.«[2] Den Konsument:innen sollte verdeutlicht werden, dass die eigenen Kaufentscheidungen direkte politische und ökonomische Auswirkungen besäßen.

Der entstehende »Faire Handel«

Den Bewohner:innen der zu Anfang der 1970er Jahre noch kaum studentisch geprägten Viertel im Osten Oxfords mögen die Aktivitäten der Gruppe vermutlich recht merkwürdig erschienen sein. Und auch in der Presse wurde die Kampagne als eine neue Form der politi-

1 Campaign Coffee. The World in Your Coffee Cup. Privatbesitz Jon Danzig, London.
2 Campaign Coffee. Yes, but what can I do? Privatbesitz Jon Danzig, London.

schen Nutzung von Produkten des alltäglichen Konsums wahrgenommen (Guardian 1976). In transnationaler Perspektive lässt sich jedoch erkennen, dass die Studierenden in Wirklichkeit ein in der Zeit weit verbreitetes Aktionsmodell aufgriffen. Denn die Kaffeesäcke der Tanganyika Instant Coffee Company gelangten in den frühen 1970er Jahren nicht nur nach Oxford, sondern wurden auch in Deutschland, Dänemark, Schweden, der Schweiz, den Niederlanden und weiteren Ländern für ähnliche Aktionsmodelle genutzt. Allgemein setzte sich die Idee, anhand von Konsumprodukten die ungleichen Strukturen des globalen Handels zu veranschaulichen, in vielen Aktionsgruppen als erfolgreiches Kampagnenmodell durch.

Den Kontext hierfür bildete die entstehende Bewegung des »Fairen Handels«, der sich in Westeuropa in den frühen 1970er Jahren etablierte. Ein wichtiger Ausgangspunkt waren die Niederlande, wo kirchliche Jugendgruppen schon in den späten 1960er Jahren begonnen hatten, Produkte aus dem globalen Süden zu importieren und im Kontext entwicklungspolitischer Informationskampagnen zu verkaufen (van Dam 2016). Das Konzept wurde kurz darauf auch in der Bundesrepublik aufgegriffen. In beiden Ländern entstanden in den frühen 1970er Jahren auch erste »Dritte-Welt-Läden« als eigenständige Verkaufsorte. In Großbritannien war die Entwicklungshilfeorganisation *Oxfam* (Oxford Committee for Famine Relief) zunächst der wichtigste Akteur. *Oxfam* hatte schon in den späten 1950er Jahren mit dem Verkauf von Kunsthandwerk begonnen, jedoch zunächst nur als Teil der eigenen Spendenkampagnen. In den 1970er Jahren begann die Organisation, den Verkauf der Produkte mit politischen Kampagnen und entwicklungspolitischen Informationen zu verbinden.

Campaign Coffee stand im Kontext dieser Entwicklungen und kann somit als frühes Beispiel heutiger Konzepte des »Fairen Handels« interpretiert werden. Zugleich verweist das Beispiel aber auch auf die unterschiedlichen Ziele, die diese Handelsmodelle in der Anfangsphase der 1970er Jahre verfolgten. Während im gegenwärtigen »Fairen Handel« vor allem das Ziel im Mittelpunkt steht, mithilfe von Zertifizierungen und sozialen und ökonomischen Kriterien bessere Arbeitsbedingungen und höhere Preise für bestimmte Produkte zu garantieren, waren die frühen Initiativen darauf gerichtet, die Produkte als Ausgangspunkt für öffentliche Kampagnen zu nutzen und auf diese Weise eine umfassendere politische und ökonomische Kritik zu formulieren. Die Produkte wurden als politische Medien verstanden, mit denen sich die eigenen politischen Argumente besonders wirkungsvoll artikulieren ließen.

Für diesen Zweck war Kaffee als Produkt und Bedeutungsträger ideal. In der Frühphase des »Fairen Handels« hatten vor allem kunsthandwerkliche Produkte im Mittelpunkt gestanden. Sie waren relativ einfach zu importieren und konnten in Europa weitgehend ohne Konkurrenz durch kommerzielle Konzerne verkauft werden. Genau dies machte die Produkte aber auch wenig geeignet für eine politische Kritik an globalen Handelsstrukturen. Kunsthandwerk unterlag meist keinen Zoll- oder anderen Handelsbeschränkungen und ließ sich auch kaum dazu nutzen, den Einfluss westlicher Konzerne im globalen Süden zu verdeutlichen. Im Gegenteil bestand die Gefahr, mit den Produkten exotische Klischees zu bedienen, denen zufolge in den Ländern des globalen Südens keine Industrieprodukte, sondern allenfalls traditionelle Handarbeiten hergestellt würden.

In den frühen 1970er Jahren kam es daher vermehrt zu Versuchen, landwirtschaftliche Produkte aus dem globalen Süden zu importieren und an ihnen die Ungleichgewichte des globalen Handelssystems zu verdeutlichen. So initiierten niederländische Aktivist:innen eine Rohrzuckerkampagne, mit der sie auf die Zuckersubventionen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) aufmerksam machen wollten. In der Bundesrepublik wurde Schokolade als Ausgangspunkt genutzt, und auch die zuerst in der Schweiz initiierte »Jute statt Plastik«-Initiative war zunächst als entwicklungspolitische Kampagne konzipiert worden. In diesen Kampagnen standen bewusst koloniale Rohwaren wie Kaffee, Kakao und Zucker im Mittelpunkt, an denen sich politische Fragen nach Zöllen, Subventionen und Handelsschranken verdeutlichen ließen. Allerdings waren auch die sogenannten »politischen Produkte« nicht unproblematisch, han-

delte es sich doch bei den meisten von ihnen um genau jene Produkte, die schon die kolonialen Handelsbeziehungen der jeweiligen Länder geprägt hatten. Im schlimmsten Fall schien man mit diesem Handel also jene Monokulturen und kolonialen Handelsstrukturen zu fördern, die man mit dem eigenen Handelsmodell eigentlich überwinden wollte.

Genau hier war der Kaffee aus Tansania eine besonders attraktive Alternative. Mit dem Instantkaffee konnte die Initiative auf ein »politisches Produkt« zurückgreifen, das vor Ort industriell weiterverarbeitet wurde. Er versprach eine Befreiung von den in der Kolonialzeit geprägten Handelsstrukturen, in denen die Weiterverarbeitung der Rohstoffe – und damit der größte Teil der Wertschöpfung – in den Industrieländern erfolgte (und oft bis heute erfolgt). Campaign Coffee steht damit stellvertretend für den Versuch der Handelsinitiativen, sich von dem Fokus auf Kunsthandwerk und landwirtschaftliche Produkte zu lösen, die bis heute den Hauptanteil des »Fairen Handels« ausmachen (siehe hierzu auch: Franc 2020).

Campaign Coffee versuchte sich in den eigenen Broschüren genau in diese Kontexte des »Fairen Handels« und der zeitgenössischen entwicklungspolitischen Diskussionen einzuordnen. Wichtige Deutungsrahmen waren einerseits die Theorien des Neokolonialismus sowie andererseits die zeitgenössisch intensiv diskutierten Ansätze der Dependenztheorie, wie sie vor allem von Hans Singer und Raúl Prebisch in den 1950er Jahren formuliert wurden (Toye 2003). Während der Diskurs des Neokolonialismus in eher allgemeiner Weise die fortgesetzte politische und ökonomische Abhängigkeit auch nach dem formalen Ende des Kolonialismus konstatierte, formulierten Prebisch und Singer eine spezifischere, makroökonomisch begründete Theorie: Demnach stellte vor allem die Abhängigkeit der Entwicklungsländer von Rohstoffen und Primärprodukten und deren stetiger Preisverfall gegenüber den industriellen Produkten der Industrieländer den Kern des Problems dar.

Beides wurde in den Begleitbroschüren von Campaign Coffee aufgegriffen. So postulierten die Autor:innen unter der Überschrift »All our yesterdays are now our todays« eine direkte Verbindung zwischen der 500 Jahre zurückreichenden Geschichte des europäischen Kolonialismus und den zeitgenössischen Strukturen der globalen Ökonomie: »We may look back at history and think that the slave trade and colonial exploitation were inhuman and inconceivable. But there is no doubt that *our* way of acquiring wealth and distributing it is just as inhuman.« Ein Großteil des Reichtums der westlichen Länder sei demnach durch Raub und Ausbeutung entstanden und damit in Wirklichkeit Eigentum jener Staaten, die heute als Entwicklungsländer bezeichnet würden: »The uncomfortable truth […] is that today's ›developing‹ countries have an historical claim to a massive share of our abundance.« In Wirklichkeit geschehe jedoch das Gegenteil: Die westlichen Staaten würden ihre historisch erlangte Machtstellung dazu nutzen, um die Entwicklungsländer bewusst in der Rolle ökonomisch abhängiger Rohstoffproduzenten zu halten.

Genau hier gewannen die Thesen der Dependenztheorie an Bedeutung. Zwar verwiesen die Autor:innen nicht explizit auf Prebisch und Singer, nutzten aber deren Argumente, um die Abhängigkeit einzelner Staaten von bestimmten Produkten und die hiermit verbundenen Preisschwankungen zu verdeutlichen. Ein direktes Produkt des zeitgenössischen Diskurses war eine in der Broschüre enthaltene Grafik, in der in Piktogrammen die Anzahl an Kaffeesäcken dargestellt wurde, die Anfang und Ende der 1960er Jahre jeweils für den Kauf eines Traktors benötigt wurden. Ähnliche Grafiken fanden sich in zahlreichen Büchern, Plakaten und Broschüren der Zeit und wurden auch von anderen Kampagnen genutzt, um am Beispiel der eigenen Produkte die Gültigkeit der Prebisch-Singer-These zu verdeutlichen.

Ein weiterer Kontext der zeitgenössischen Diskussion war die Kritik an der Rolle multinationaler Konzerne in der globalen Ökonomie. Vor allem die Diagnosen des Neokolonialismus verwiesen regelmäßig auf den Einfluss global agierender Unternehmen, die z. T. als direkte Nachfolger der kolonialen Herrschaftsinstitutionen interpretiert wurden. Zeitgleich verdichtete sich seit den 1960er Jahren auch im Westen die Kritik an einer vermeintlich nicht

mehr zu kontrollierenden Macht von Unternehmen (Heilbroner 1973; Turner 1974). Kritische Veröffentlichungen prangerten deren rücksichtsloses Vorgehen insbesondere in der »Dritten Welt« an oder verwiesen auf Kollaborationen mit dem südafrikanischen Apartheidregime oder den Militärdiktaturen Lateinamerikas.

Auch diese Diskurse spiegelten sich in den Begleitbroschüren von Campaign Coffee. Unter der Überschrift »Emperors of the earth we didn't elect« wurde den multinationalen Konzernen eine Machtstellung zugeschrieben, wie es sie in der Menschheitsgeschichte noch nicht gegeben habe. Die Unternehmen seien an keine nationalen Grenzen gebunden und würden die eigenen Entscheidungen allein dem Primat des größten Profits unterordnen: »They tremble around the earth producing where it's cheap and selling where there's money«. Schon die visuelle Darstellung der Broschüre – mit dem Titel »The Coffee Crunch« und einer Abbildung zertretener Kaffeedosen bekannter Kaffeekonzerne – betonte diese konfrontative Positionierung gegenüber den etablierten Akteur:innen des Kaffeehandels.

Interessanter als diese letztlich relativ konventionelle Kritik war die Tatsache, dass die Kampagne auch die Auswahl ihres Handelspartners unter Verweis auf diese Deutungsmuster legitimierte. Die Broschüre verdeutlichte die Unterschiede in Produktion und Handel anhand einer Gegenüberstellung der Produktionssituationen in Brasilien und Tansania. Brasilien war auf den ersten Blick ein interessantes Beispiel, weil es dem Land als Weltmarktführer im Kaffeeanbau schon relativ erfolgreich gelungen war, eine eigene Industrie zur Weiterverarbeitung der Kaffeebohnen aufzubauen. Dennoch fungierte Brasilien für Campaign Coffee in erster Linie als Gegenmodell und Negativfolie. Wie die Initiative argumentierte, sei die dortige Kaffeeproduktion vollständig in der Hand der großen Plantagenbesitzer, deren Strukturen meist auf die Zeit der Sklaverei zurückgingen. Die steigenden Gewinne, die Brasilien mit dem Kaffeehandel erwirtschaftete, kämen daher gerade nicht den lokalen Arbeiter:innen zugute. Das tansanische Modell wurde als klarer Gegensatz hierzu konstruiert. Hier seien die Bauern in unabhängigen Kooperativen organisiert und besäßen über die Kooperativen sogar einen Anteil an der Fabrik. Die Argumentation verband sich mit der politischen Gegenüberstellung beider Länder: auf der einen Seite Tansania als Hoffnungsträger einer progressiven postkolonialen Gesellschaft und auf der anderen Seite Brasilien als eine der berüchtigtsten Militärdiktaturen Südamerikas in den 1960er und 1970er Jahren.

Die Kampagne beschränkte sich jedoch nicht auf eine reine Globalisierungskritik avant la lettre. Mit dem Fokus auf Tansania als Produktionsort war darüber hinaus ein optimistischer Zukunftshorizont verbunden, der mit der Erwartung eines grundlegenden Wandels der globalen Handelsstrukturen im Kontext einer »postkolonialen Konsumgesellschaft« (van Dam 2016) einherging. Dies unterscheidet viele der Kampagnen der 1970er Jahre von heutigen Ansätzen des »Fairen Handels«, die vor allem darauf gerichtet sind, durch Preisgarantien und soziale Zusatzleistungen wenigstens einige Folgen des globalen Handels abzufedern. Im Gegensatz hierzu waren die Kampagnen der 1970er Jahre noch in der Erwartung entstanden, dass sich die neue Macht der postkolonialen Staaten in den folgenden Jahren auch in Strukturveränderungen des globalen Handels niederschlagen werde. Initiativen wie Campaign Coffee sind daher nur zu verstehen, wenn man sie in einen offenen Erwartungshorizont einordnet, in dem für einen gewissen Zeitraum eine radikale Umgestaltung der globalen Ökonomie im Bereich des Möglichen zu liegen schien.

Der wichtigste Kontext für diese Debatten war die UNCTAD, die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung, aus der nach der ersten Konferenz 1964 in Genf eine kontinuierlich arbeitende Institution wurde (Misteli 2014). Sie war ein Schlüsselimpuls für viele der Handelsinitiativen. Zentrale Forderungen wie der Abbau von Zöllen und Handelsschranken kamen zunächst aus diesem Kontext. Im Fall von Campaign Coffee spielte noch ein zweiter Zusammenhang eine Rolle: Die Kampagne startete nur wenige Jahre nach der ersten Ölpreiskrise 1973, die in vielen westlichen Staaten zu einem Wirtschaftseinbruch führte, in globaler Perspektive aber zu-

gleich als Zeichen einer neuen Macht der Produzenten gedeutet wurde, wie sie die OPEC am Beispiel von Erdöl demonstriert hatte. In den Broschüren von Campaign Coffee wurde daher an mehreren Stellen der Vergleich zwischen Kaffee und Öl gezogen. Unter der Überschrift »Oil: Hope Rises« wurde die Rolle der OPEC als Produktionsvereinigung erklärt und auf ein ähnliches Treffen kaffeeproduzierender Länder in Genf verwiesen. Zwar erklärte die Broschüre auch, warum es im Fall von Kaffee ungleich schwieriger war, ein ähnliches Produktionskartell aufrechtzuerhalten. Dennoch bildeten die zeitgenössischen Debatten über eine Neuordnung der globalen Ökonomie, wie sie vor allem in der Mitte der 1970er Jahre im Kontext der New International Economic Order (NIEO) geführt wurden, einen wichtigen Anknüpfungspunkt für die Kampagne. Hieraus erklärt sich zum Teil auch, warum Campaign Coffee der politischen Seite der Initiative eine so große Bedeutung beimaß und zunächst weniger an dem Aufbau langfristiger Handelsbeziehungen interessiert war.

Lange Deutungstraditionen einer »Moralisierung der Ökonomie«

Der vorangegangene Abschnitt hat Campaign Coffee in die entwicklungspolitischen Debatten der 1970er Jahre eingeordnet. Die Kampagne stand damit zugleich im Kontext einer neuen Form der moralischen Aufladung des privaten Konsums, die in diesem Zeitraum an Bedeutung gewann. Neben dem »Fairen Handel« galt das z. B. auch für Konsumboykotte im Kontext des Civil Rights Movements und der Antiapartheidbewegung oder für die Umweltbewegung und deren Rückgriff auf ökologische Konsum- und Wirtschaftsweisen. In der Forschung sind diese Phänomene zuletzt als Beispiele einer umfassenden »Moralisierung der Märkte« (Stehr 2007) gedeutet worden. Ebenso interessant ist es jedoch, nach den längeren Traditionslinien zu fragen, die die Konsuminitiativen der 1970er Jahre mit einer weiter zurückreichenden Diskussion über das Verhältnis von Ökonomie und Moral verbindet.

Ein Beispiel für diese weiter zurückreichenden Deutungsmuster sind die Diskussionen, die im »Fairen Handel« über die Frage einer legitimen Preisbildung für die eigenen Produkte geführt wurden. In dem Konzept des »gerechten Preises« (*pretium iustum*) spiegelt sich eine der am weitesten zurückreichenden Debatten zum Verhältnis von Ökonomie und Gerechtigkeit wider, die bis in die griechische Philosophie und das römische Recht zurückgeführt werden kann. Einen wichtigen Ausgangspunkt bildete Aristoteles, der das Thema explizit als Gerechtigkeitsfrage im Kontext der Nikomachischen Ethik diskutierte (Aristoteles 1985). Vor allem für die mittelalterliche Scholastik blieb diese Tradition einflussreich (Wood 2002). Demnach seien die Diskussionen bis zur Frühen Neuzeit in erster Linie von der Suche nach objektiven Preisdefinitionen geprägt gewesen, die von einem intrinsischen Zusammenhang zwischen Wert, Nutzen und Preis eines Guts ausging, während die moderne Ökonomik die subjektive Preisbildung über Marktmechanismen und ein Äquilibrium von Angebot und Nachfrage ins Zentrum stelle. In Wirklichkeit waren die Diskussionszusammenhänge komplexer. So spielte auch im Mittelalter der Rekurs auf reale Marktpreise eine wichtige Rolle (Nutzinger und Hecker 2008; Wood 2002; Roover 1958), während in der modernen Ökonomik, beispielsweise in den Arbeitswerttheorien bei Ricardo und Marx, die Suche nach objektiven Preisdefinitionen weiterhin von Bedeutung blieb.

Diese Ambivalenz spiegelte sich auch in den Diskussionen des »Fairen Handels«. Zwar wurden hier selten in direkter Weise Theoriemodelle der Makroökonomik aufgegriffen. Dennoch war die Frage des »gerechten Preises« ein Kernproblem des »Fairen Handels« – insbesondere in Bezug auf die Frage, welche Rolle Marktmechanismen in diesem Zusammenhang spielen sollten. Ausgangspunkt war die Diagnose, dass die ungleichen Handelsstrukturen der globalen Ökonomie dafür sorgten, dass Produzenten im globalen Süden nur einen Bruchteil des ihnen zustehenden Lohns für ihre Arbeit erhielten. Der »Faire Handel« trat hier mit dem Anspruch an, diese Ungerechtigkeit zu überwinden. Zugleich erwies es sich in der konkreten Praxis jedoch als schwierig,

einen hiervon abweichenden »gerechten Preis« zu definieren und im realen Handel umzusetzen. Vor allem die aus der aristotelischen Tradition stammende Vorstellung einer Äquivalenz zwischen Käufer und Verkäufer erwies sich in Anbetracht der radikalen strukturellen Asymmetrien des globalen Handels als kaum realisierbar. Die konkrete Umsetzung basierte daher eher auf einem Mittelweg, bei dem die Preisbildung an die Weltmarktpreise gekoppelt blieb, aber bestimmte Sicherungen und zusätzliche Leistungen integriert wurden, die den Produzenten einen partiellen Schutz vor Marktschwankungen und anderen Unwägbarkeiten garantieren sollten. Im Zentrum stand also ein Sockelpreis, der einen ausreichenden Lebensunterhalt für die Produzenten garantieren sollte. Hinzu kamen bestimmte Prämienleistungen, die über den Kaufpreis hinaus die soziale Entwicklung der Produzenten und Kooperativen fördern sollten.

Diese Prinzipien entwickelten sich jedoch erst mit der Zeit und wurden erst mit der Einführung der Fairtrade-Zertifizierungen in den frühen 1990er Jahren systematisiert. Bei Campaign Coffee findet man ähnliche Konzepte noch nicht. Zwar wird in den Broschüren erwähnt, dass der tansanische Kaffee teurer sei als die Konkurrenzprodukte aus Brasilien. Über den realen Marktpreis hinaus gab es jedoch keine zusätzlichen Leistungen oder einen garantierten Mindestlohn. Die Initiative vertraute stattdessen darauf, dass der tansanische Staat und die lokalen Kooperativen dafür sorgten, dass Kaffeebauern und andere Arbeitskräfte einen gerechten Anteil der Einnahmen erhielten. Dies war aber alles andere als sicher: Als Oxfam in den frühen 1980er Jahren ebenfalls begann, Kaffee von der Tanganyika Instant Coffee Company zu importieren, waren die Verantwortlichen deutlich skeptischer und bezweifelten intern, ob die lokalen Kaffeebauern wirklich von dem Handel profitierten.[3]

Konkrete Kriterien eines »gerechten Preises« spielten bei Campaign Coffee also noch keine Rolle. Die Preisfrage kam stattdessen auf andere Weise in den Blick. Der Initiative ging es in erster Linie darum, die Preisbildung selbst zum Thema der eigenen Kampagne zu machen. So fand sich auf jeder Kaffeepackung eine detaillierte Rechnung, welcher Anteil des Verkaufspreises an welche Akteur:innen der Lieferkette ging. Bildlich wurde dies anhand eines Stapels Münzen veranschaulicht, an dem sich die jeweiligen Anteile ablesen ließen. Ähnliche Darstellungen finden sich zeitgleich auch in den Niederlanden oder der Bundesrepublik. Im Zentrum stand die Idee, anhand der verkauften Produkte Transparenz über die mit ihnen verbundenen Profite, Preise und Verdienste herzustellen.

Mit der Preisfrage war in Kreisen des »Fairen Handels« ein zweiter Topos verbunden, der eine ähnlich lange Tradition besaß: die Kritik an Handel und Spekulation sowie an der Rolle von Zwischenhändlern als vermeintlich illegitimen Profiteuren der Ökonomie. Dieses Deutungsmuster, dessen Geschichte sich ebenfalls von der Antike bis in die Gegenwart nachzeichnen ließe, spielte auch bei Campaign Coffee eine wichtige Rolle. So verdeutlichte die Preiskalkulation auf der Kaffeeverpackung vor allen Dingen, dass die Kaffeebauern den mit Abstand geringsten Anteil des Kaufpreises erhielten, während die meisten Gewinne bei den Zwischenhändlern und Verkäufern verblieben. Ein wichtiger Ausgangspunkt des »Fairen Handels« war daher das Argument, dass die Produzenten im globalen Süden den Händlern und Spekulanten schutzlos ausgeliefert seien und auf diese Weise um den gerechten Verdienst ihrer Arbeit gebracht würden. Aus diesem Grund entwickelte sich der Direktimport der Produkte von lokalen Kooperativen schon früh zur Kernidee des »Fairen Handels«. Damit verband sich anfangs sogar die Hoffnung, die Produkte in Europa preiswerter als der konventionelle Handel anbieten zu können. Diese Hoffnung schwand jedoch bald und es zeigte sich, dass der globale Handel und Transport von Waren auch im »Fairen Handel« reale Kosten verursachte, die nicht allein auf das Profitstreben einzelner Akteur:innen zurückzuführen waren. Infolgedessen verschob sich die Kritik dann sukzessive in Richtung

3 Oxfam, Marketing Producer Files (Tanzania-Vietnam), Folder 1: Tanganyika Instant Coffee Company, Tanzania, 1981-1996, Bodleian Library (Oxford), MS. Oxfam TRD/3/3/2/11.

der Konsument:innen, die lernen sollten, für die Produkte einen angemessenen Preis zu zahlen.

Die große Bedeutung des Direktimports im »Fairen Handel« war jedoch nicht nur ökonomisch motiviert. Vielmehr ging es hierbei nicht zuletzt auch um die Utopie einer direkten Beziehung, die durch den Handel zwischen Produzenten und Konsumenten entstehen sollte. Auch dies lässt sich an den Quellen von Campaign Coffee nachvollziehen, die detaillierte Beschreibungen der Fabrik und Belegschaft sowie der Produktionskooperativen und Kaffeebauern beinhalteten. Zusammen mit zahlreichen Fotografien sollten diese Dokumente den Konsument:innen ein detailliertes Bild des lokalen Produktionsumfelds vermitteln. Diese Informationen hatten verschiedene Funktionen: Sie sollten Konsument:innen über die Folgen des eigenen Kaufverhaltens und ihre Rolle innerhalb der globalen Ökonomie aufklären. Zugleich sollten die politischen und ökonomischen Zusammenhänge des Welthandels an konkreten Produkten verdeutlicht werden. Und schließlich sollten Bilder und Erfahrungsberichte Empathie für die Handelspartner:innen hervorrufen. Der »Faire Handel« war demnach nicht zuletzt darauf gerichtet, den privaten Konsum nicht nur als *ökonomischen* Tausch, sondern auch als eine Form des *sozialen* Austauschs sichtbar zu machen und die ökonomische Praxis auf diese Weise wieder in einen sozialen Kontext einzubetten.

Der Begriff der »Einbettung« ist in jüngerer Zeit in Rekurs auf klassische Texte von Karl Polanyi (Polanyi 1944) und E. P. Thompson (Thompson 1971) wieder verstärkt in die Diskussion eingebracht worden (→ Einleitung). Viele Initiativen verstanden den eigenen Handel nicht allein als eine ökonomische Aktivität, sondern als eine soziale Beziehung, die zwischen Produzent, Händler und Konsument entstehen sollte. Dies lässt sich als Gegenbewegung zu Diagnosen auffassen, die vor allem in der frühen soziologischen Beschäftigung mit dem Kapitalismus während der langen Jahrhundertwende um 1900 von Bedeutung gewesen waren und später zu einem gängigen Topos der Kapitalismuskritik avancierten: Kapitalismus und Industriegesellschaft verwandelten demnach alle sozialen Beziehungen in reine Vertragsbeziehungen und anonymisierten diese so. Autoren wie Max Weber oder Werner Sombart hatten diese Dimension der kapitalistischen Wirtschaftsweise früh hervorgehoben und sich dabei nicht zuletzt auf Karl Marx und dessen Konzept des Warenfetischismus bezogen. Paradigmatisch hat diese Dimension Georg Simmel in seiner »Philosophie des Geldes« aus dem Jahr 1900 herausgearbeitet (Simmel 1900).

Im Gegensatz hierzu betonten die Aktivist:innen des »Fairen Handels«, dass sie eine direkte Beziehung zwischen Produzenten und Konsumenten herstellen und den Handel auf diese Weise (wieder) als soziale Beziehung interpretieren wollten. Schon die Namensgebung wichtiger Fairtrade-Organisationen verwies auf diese Dimension. Während in Deutschland innerhalb der GEPA (Gesellschaft für Partnerschaft mit der Dritten Welt) der Begriff der »Partnerschaft« zu einem Schlüsselbegriff wurde, betonte Oxfam mit Oxfam Bridge als Name ihres Fairtrade-Programms die Dimension des Handels als Brücke zur Verständigung zwischen Produzenten und Konsumenten. Hierin lag eine optimistische Vorstellung vom Handel als treibender Kraft des gegenseitigen Verständnisses und sozialen Austauschs, die man interessanterweise auch in die Tradition klassischer Vorstellungen des *doux commerce* stellen kann, wie sie seit dem 18. Jahrhundert die liberalen Befürworter des Freihandels vertraten (Hirschman und Offe 1980). Allgemeiner noch verweist dies auf eine produktive Spannung des »Fairen Handels«, die sich auch bei Campaign Coffee wiederfindet: Auf der einen Seite basierte das Projekt auf einer grundsätzlichen Kritik an globalen Handelsstrukturen und den in sie eingeschriebenen strukturellen Ungerechtigkeiten. Zugleich verwies es in seinen optimistischen Zukunftserwartungen aber auch auf die Möglichkeit, dass Handel als Form des globalen Austauschs und Verständnisses soziale Beziehungen zwischen weit entfernt voneinander lebenden Menschen stiften könne.

Literatur

Aristoteles, 1985. Nikomachische Ethik. Hamburg: Meiner.

Decker, Stephanie, 2008. Dekolonisation der Wirtschaft? Wirtschaftsnationalismus in Afrika nach 1945. Archiv für Sozialgeschichte 48 (2008), 461–486.

Franc, Andrea, 2020. Von der Makroökonomie zum Kleinbauern. Die Wandlung der Idee eines gerechten Nord-Süd-Handels in der schweizerischen Dritte-Welt-Bewegung (1964–1984). Berlin/Boston: De Gruyter.

Heilbroner, Robert, 1973. In the Name of Profit: Profiles in Corporate Irresponsibility. Garden City: Doubled & Company.

Hirschman, Alfred O., 1980. Leidenschaften und Interessen: Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Misteli, Samuel, 2014. Der UNCTAD-Moment. Die Entstehung des Nord-Süd-Konflikts und die Politisierung des Schweizer Entwicklungsdiskurses. In: Sara Elmer, Konrad J. Kuhn und Daniel Speich Chassé (Hg.). Handlungsfeld Entwicklung. Schweizer Erwartungen und Erfahrungen in der Geschichte der Entwicklungsarbeit. Basel: Schwabe, 185–212.

Nutzinger, Hans G. und Christian Hecker, 2008. Gerechtigkeit in der Ökonomie – ein unlösbarer Widerspruch? Leviathan 36 (2008), no. 4, 543–575.

Polanyi, Karl, 1944. The Great Transformation. New York: Farrar & Rinehart.

Roover, Raymond de, 1958. The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy. The Journal of Economic History 18 (1958), no. 4, 418–434.

Simmel, Georg, 1900. Philosophie des Geldes. Leipzig: Duncker & Humblot.

Stehr, Nico, 2007. Die Moralisierung der Märkte. Eine Gesellschaftstheorie. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Thompson, Edward P., 1971. The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century. Past and Present 50 (1971), 76–136.

Toye, John, 2003. The Origins and Interpretation of the Prebisch-Singer Thesis. History of Political Economy 35 (2003), no. 3, 437–467.

Turner, Louis, 1974. Multinational Companies and the Third World. London: Allen Lane.

van Dam, Peter, 2016. Moralizing Postcolonial Consumer Society: Fair Trade in the Netherlands, 1964–1997. International Review of Social History 61 (2016), no. 2, 223–250.

Wood, Diana, 2002. Medieval Economic Thought. Cambridge, New York: Cambridge University Press.

:beiten:
r Bau-
ngebiet,
in den
ersteige-

Zum Ausleihen. fl. 2500, auf Maitag, in einer oder zwei Abtheilungen, gegen gute Versicherung. Briefe franko.

Ich warne hiermit Jedermann, meiner Ehefrau, Elisabetha Egli, geb. Stocker, auf meinen Namen Etwas anzuvertrauen, indem ich Nichts für sie bezahle.

Hch. Egli, Schuster, in Wildberg.

Verschiedenes.

Warnung.

Ich warne jedermann, meiner Frau **Josefa Seidler** etwas zu borgen, da ich in keinem Fall Zahler bin. **Johann Seidler**, Fabriksarbeiter, Strauchergasse. 11660

Warnung.

Ich warne Jedermann meiner Frau Elisabethe Kopp, geb. Heigl, etwas zu borgen oder auf meinen Namen etwas zu verfolgen, indem ich durchaus nichts zahle.

Nürnberg, den 1. Juni 1870.

Wilhelm Joseph Kopp, Schreinergehilfe.

Quelle 1: Zürcherische Freitagszeitung, Nr. 9, 28. Februar 1851, 3;
Quelle 2: Fränkischer Kurier, Nr. 153, 3. Juni 1870, 3;
Quelle 3: Grazer Tagblatt, Nr. 249, 10. September 1894, 7.

Matthias Ruoss

»Ich warne jedermann.«

Geschlechterkonflikte um Schulden im Kapitalismus (1850–1900)

Preis: Zins
Innovation
Pflicht: Disziplin, Vernunft
Bedürfnis: Konsum

Einleitung, oder: Warnungen als historische Quellen

Diese Geschichte beginnt mit drei Warnungen. Es ist nicht bekannt, wann genau der Zürcher Schuster Heinrich Egli, der Nürnberger Schreinergehilfe Wilhelm Joseph Kopp und der Grazer Fabrikarbeiter Johann Seidler den Entschluss fassten, sich mit einer Zeitungsmeldung an die Öffentlichkeit zu wenden. Bekannt ist hingegen, dass die Zürcherische Freitagszeitung 1851, der Fränkische Kurier 1870 und das Grazer Tagblatt 1894 die drei oben abgedruckten, auf ihren Namen lautenden Meldungen publizierten, die allesamt mit den Worten begannen: »Ich warne jedermann«. Und bekannt ist auch, dass sie mit ihren Warnungen nicht allein waren, wie ein flüchtiger Blick in weitere retrodigitalisierte Zeitungsbestände zeigt. Überall in Europa waren Anzeigen von Männern in Lokalzeitungen zu lesen, die mit fast immer demselben Wortlaut davor warnten, ihren Ehefrauen Waren zu borgen oder Geld auszuleihen. Die ältesten Ankündigungen stammen aus dem frühen 19. Jahrhundert, ein Anstieg ist ab den 1860er Jahren zu verzeichnen, als Zeitungen parallel zur Alphabetisierung zum Massenmedium avancierten und mit neuen Ressorts wie »Verschiedenes«, »Anzeiger« oder »Nachrichten« partizipative Möglichkeiten schufen. Nach 1900 gehen die Meldungen wieder zurück, sodass in der Zwischenkriegszeit nur noch wenige Beispiele zu finden sind. Prosopographische Gemeinsamkeiten bilden die Klassen- und Geschlechtszugehörigkeit sowie der Zivilstand der Mahner: Die Mehrheit der Inserenten gehörte den Unterklassen an, Arbeiter und Handwerker finden sich ebenso wie Bauern; von Frauen geschaltete Bekanntmachungen gibt es dagegen nur selten. Weiter betraf die Warnung meistens die Ehepartnerin, selten die Tochter und kaum je den Sohn.

Es waren also verheiratete Männer, welche die Zeitungen als Kommunikationsmedien nutzten und damit die mediale Öffentlichkeit in Anspruch nahmen. Mehr ist nicht herauszubekommen über die Inserenten und die Angeschuldigten. Mein Interesse richtet sich daher nicht auf involvierte Personen, sondern auf das Inserieren als Massenphänomen. Anstatt einen Blick hinter die öffentlich inszenierten Drohkulissen zu werfen, mache ich die Drohkulissen selbst zum Untersuchungsgegenstand. Wie ist das Auftauchen der Warnungen im frühen 19. Jahrhundert und das Verschwinden hundert Jahre später zu erklären?

Die tausendfach publizierten Drohrufe »Ich warne jedermann« sind von der Geschichtswissenschaft bislang nicht als historische Quellen entdeckt worden. Allgemein behandelt die historische Forschung das Phänomen gedruckter Warnungen eher beiläufig. Manche Historiker:innen lesen sie einfach als Gefahrenhinweise im Rahmen präventiver Programme oder als alarmistische Appelle angesichts drohender Katastrophen, andere deuten sie als Diskriminierung von Minderheiten, so etwa im Fall des Boykotts jüdischer Geschäfte (Ahlheim 2011), wieder andere fassen sie als politisches Druckmittel auf, wie es französische Anarchist:innen in ihren Drohbriefkampagnen benutzten (Haupt 2019: 199–212).

https://doi.org/10.46500/83535200-018 | CC BY-NC 4.0

Die vorliegenden Zeitungsanzeigen bilden dagegen den Ausgangpunkt für die folgenden essayistischen Ausführungen. Sie werden als vielsagende *snippets* aufgefasst, die Geschlechterkonflikte um Schulden artikulierten. Mit ihren Bekanntmachungen, so werde ich argumentieren, reagierten Ehemänner auf neue, durch Kreditdynamiken ausgelöste Konsumfreiheiten ihrer Ehefrauen, die ihre hausherrlichen Positionen und Privilegien angriffen. Erst als diese rechtlich wieder gesichert waren, verschwanden die Warnungen aus den Zeitungen. Somit verweisen Konflikte um Geschlecht nicht nur auf affektgeladene zwischenmenschliche Streitigkeiten zwischen einzelnen Männern und Frauen. Sie artikulieren immer auch gesellschaftliche Unstimmigkeiten in geschlechtsbezogenen Praktiken, umstrittene Rollenmuster und modifizierte öffentliche Diskurse der Geschlechterdifferenz, die durch kapitalistische Entwicklungen hervorgerufen wurden.

Im Folgenden führe ich diese These mit Fokus auf den deutschsprachigen Raum in zwei Schritten aus. Im ersten Teil skizziere ich den expandierenden Kreditnexus im 19. Jahrhundert und zeige auf, wie politische Autoritäten die Prozesse der Kreditvergabe rechtsstaatlich unterhielten. Im zweiten Teil gehe ich auf das Problem der Konsumfreiheit ein und führe aus, wie Industriegesellschaften damit umgingen. Abschließend diskutiere ich, inwiefern die historische Kapitalismusforschung von der Beschäftigung mit Geschlechterkonflikten profitieren kann.

Expandierender Kreditnexus und modernisierte Geschlechtsvormundschaft

Schuldenmachen nahm in den proletarischen und bäuerlichen Haushalten einen fixen Platz ein. Anschreiben, leihen und borgen gehörten zum Alltag besitzarmer Unterklassen, deren Lohneinkommen oft nicht für die elementarsten Bedürfnisse ausreichten, um die Mieten zu zahlen, die nötigen Kleider und den Hausrat anzuschaffen, Begräbniskosten zu decken und nicht selten auch ausreichend Essen auf den Tisch zu bekommen. Um 1900 war Barzahlung in Geschäften und Läden noch immer die Ausnahme, nicht die Regel. Wie in der Frühen Neuzeit wurden Schuldenbeziehungen auch im 19. Jahrhundert noch *face-to-face* abgewickelt, das heißt, man kannte sich meist persönlich oder vom Hörensagen. Vertrauen fungierte als Medium des Tausches, der in lokal begrenzten Milieus stattfand – mit dem Lebensmittelhändler ums Eck, Geschwistern und Verwandten, Mitbewohner:innen oder in der unmittelbaren Nachbarschaft. Seit den 1840er Jahren erhielten Unterklassen aber immer häufiger auch Kredit von Fabrikanten und Händlern, die industriell produzierte Waren auf Abzahlung verkauften und so ihre Umsätze steigerten – vor allem mit Sperrholz gefertigte Möbel, halbseriell hergestellte Nähmaschinen und Konfektionskleider, aber auch Taschenuhren und Ende des 19. Jahrhunderts schließlich Fahrräder. Grundlage dieser nun häufig unpersönlich, nicht aber anonym abgewickelten Geschäfte waren vertragliche Abmachungen, die den Zahlungsmodus regelten und die Eigentumsverhältnisse klärten. Neue distributive Systeme, unterhalten von einer Armada aus Kommis, Platzagenten, Handlungsreisenden, Kassierern und Auslieferern, sorgten dafür, dass die Waren auch in ländlichen Gegenden zirkulierten. »Ratenkredite verwandelten die Massenproduktion in Massenkonsum«, schreibt Frank Trentmann (2017: 551). Auch neue Pfandleihhäuser, die Banken der Armen, wurden in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts vor allem in Städten gegründet und im Rahmen kommunaler Sozialpolitiken mit Zinstaxen belegt (Tebutt 1983; Führer 2001). Während beim Ratenkauf Besitz mit einem Zahlungsversprechen entgegengenommen wurde, setzte ein Pfanddarlehen umgekehrt eine dingliche Entäußerung voraus. Im Vergleich zu kommerziellen Kreditinstituten oder ländlichen Spar- und Leihkassen, die ebenfalls in dieser Zeit gegründet wurden, erhielt man in Pfandhäusern leichter einen Geldkredit, denn nicht der Leumund war entscheidend, sondern die Verwertbarkeit der eingebrachten Sache. Nicht selten handelte es sich dabei um gepumpte Waren aus Abzahlungsgeschäften, auf denen die Händler den sogenannten Eigentumsvorbehalt geltend gemacht hatten (Cohen 1891). Das Umschulden von Warenkrediten in Geldkredite von Leihanstalten war also illegal,

was Schuldner:innen nicht davon abhielt, sich so flüssiges Geld zu beschaffen. Insgesamt entfaltete sich im 19. Jahrhundert ein institutionell breit unterhaltener Kreditnexus aus informellen und formellen Vergabepraktiken, der immer weitere Gesellschaftskreise erreichte und so der gewerblich-handwerklichen, vor allem aber der industriellen Produktion die Nachfrage schuf und sicherstellte. Kredit und Konsum trieben sich gegenseitig voran, wofür die englischsprachige historische Forschung den Begriff der *consumer credit revolution* geprägt hat (Calder 1999).

Die *consumer credit revolution* war keineswegs nur das Ergebnis marktförmiger Begegnungen. Die Entstehung des Massenkonsumkreditsystems profitierte wesentlich von liberalen Politiken und einer kreditsichernden Gesetzgebung. Diese richtete sich zum einen darauf, die Schuldenrückzahlungen im Rahmen von konkursrechtlichen Verfahren gesetzlich zu garantieren und institutionell zu regeln. Neuaufgelegte Zivilprozessordnungen standardisierten die Verfahren der Durchsetzung von Forderungen und schufen Rechtssicherheiten, die wiederum Investitionsinteressen anregten und so Kreditdynamiken in Gang brachten, argumentiert Thomas Welskopp: »Mit dem Schuldturm wäre Kapitalismus nicht möglich gewesen« (Welskopp 2017: 89). Zum anderen weiteten die Gesetzgeber die Konsumsphären, in denen sich der Kreditnexus entfalten konnte. Dazu setzten sie unter anderem bei der Kreditfähigkeit von Frauen an und vermaßen deren rechtliche *agency* neu. Maßgebendes Kriterium war der Zivilstand.

Bereits um 1800 räumten das Preußische Allgemeine Landrecht, das österreichische Allgemeine Bürgerliche Gesetzbuch sowie eine Reihe Schweizer Kantone (zuerst Fribourg, Tessin und Solothurn) ledigen Frauen und Witwen die volle Rechts- und Handlungsfähigkeit ein (Holthöfer 1997). Verheiratete Frauen stellten sie dagegen unter eheliche Vormundschaft. Die eheliche Geschlechtsvormundschaft bedeutete eine krasse »Schlechterstellung der Ehefrau«, die fortan vom Willen und Wohlwollen ihres Ehemannes abhängig war (Gerhard 2013, 296). Eingelassen in ein umfassendes System hausherrlicher Macht verpflichteten die Gesetzgeber Ehefrauen aber zugleich zur Haushaltsführung, wozu sie ihnen die sogenannte Schlüsselgewalt einräumten (→ Christians, Unterhalt). Mit der Schlüsselgewalt erhielten Ehefrauen eine Vertretungsbefugnis, die ihre Rechts- und Handlungsunfähigkeit durchbrach: bestimmte Geschäfte, die sie für den Haushalt abschlossen, bedurften nicht der Genehmigung des Ehemannes, »wirkten aber trotzdem für und gegen ihn« (Lenz 1912: 6).

Mitte des 19. Jahrhunderts begannen Gerichte, die Schlüsselgewalt in ihrer Rechtsprechung neu auszulegen. Kurz darauf folgten die Gesetzgeber und stellten sie auf neue rechtliche Grundlagen. Bis dahin definierten Gesetze im deutschsprachigen Raum entweder den Umfang oder den Inhalt der rechtlich legitimierten Tätigkeiten von verheirateten Frauen. Die Fixierung eines Ausgabenlimits, die exakte Umschreibung bestimmter Kaufgegenstände oder eine kasuistische Aufzählung von Geschäftstätigkeiten drückten Normierungen aus, die auf relativ stabile, familienwirtschaftlich organisierte Haushaltsökonomien mit konstanten Konsumgewohnheiten abgestimmt waren. Im Wechselspiel mit dem expandierenden Kreditnexus und steigenden Warenangeboten reformierten die Gesetzgeber die Paragraphen um die Jahrhundertmitte, indem sie die Schlüsselgewalt neu ausformten, zuerst in einzelnen Schweizer Kantonen, 1865 in Sachsen, 1900 im deutschen Bürgerlichen Gesetzbuch und 1912 schließlich im Zivilgesetzbuch der Schweiz (Brauneder 1990). Gemeinsam war den neuen Bestimmungen, dass sie die *agency* von Ehefrauen nicht mehr nach dem Enumerationsprinzip (also durch Aufzählung) regelten. Stattdessen sprach das Mitte der 1850er Jahre schrittweise eingeführte Zürcher Privatgesetzbuch von der »Sorge für die täglichen gewohnten Bedürfnisse der Haushaltung«, das deutsche Bürgerliche Gesetzbuch umriss einen »häuslichen Wirkungskreis«, während im schweizerischen Zivilgesetzbuch von »laufenden Bedürfnissen des Haushalts« die Rede war.[1] In Österreich spiegelte sich dieselbe Ent-

1 Privatrechtliches Gesetzbuch für den Kanton Zürich, §150, in: Officielle Sammlung der seit Annahme der Verfassung vom Jahre 1831 erlassenen Gesetze, Beschlüsse und Verordnungen des Eidgenössischen Standes Zürich,

wicklung in der Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs, der die Schlüsselgewalt seit den 1880er Jahren aus der Haushaltsführungspflicht der Ehefrau ableitete (von Anders 1887: 99). Kurzum: Unbestimmte Rechtsbegriffe mit vagem, mehrdeutigem und nicht abschließend aufgezähltem Inhalt umschrieben fortan die Rechts- und Handlungsfähigkeit von Ehefrauen, die von den Gerichten fallweise ausgelegt wurde. Ein gutes Beispiel hierfür ist der Kauf einer Nähmaschine, der verheirateten Frauen bis in die 1860er Jahre nicht erlaubt war, seither aber von der anfangs durchaus nicht einheitlichen Rechtsprechung legitimiert wurde. Doch nicht nur Richter waren sich uneinig, wie sie die neuen Konsumfreiheiten von verheirateten Frauen zu regeln hatten, auch die Gesellschaften reagierten unterschiedlich, wie sich zeigen wird.

Konsumkritik, publizistische Warnungen und erneuerte Männerprivilegien

Die Konsumkreditrevolution war inklusiv und transformativ zugleich. Nicht nur arrangierte sie die Verhältnisse zwischen Menschen und Dingen neu, sie ermöglichte auch soziale Teilhabe und stellte damit alte Privilegien und gesellschaftliche Ordnungen infrage. Dieser massive Wandel rief eine Reihe kontroverser und vor allem paradoxer Deutungen des Phänomens Konsumkredit hervor. Zeitgenössische Beobachter:innen und ökonomische Theoretiker:innen waren sich völlig uneins darüber, was Konsumkredite genau waren: Sie wurden gewünscht und abgelehnt, sie faszinierten und bedrohten, sie wurden in volkswirtschaftliche Berechnungen integriert, fungierten aber auch als Beleg für Dekadenz und zivilisatorische Niedergangszenarien. Viele sahen Kredit und Konsumaufwand als Gefahr für die sittliche und soziale Ordnung, während andere darin einen Weg aus der materiellen Not und Armut oder einen Anreiz für wirtschaftliche Selbständigkeit erblickten.

Die Umordnungen infolge massenhafter Konsumkreditvergaben und steigender Reallöhne ab den 1880er Jahren verliefen denn auch keineswegs konfliktfrei. Die Industriegesellschaften reagierten immer auch mit moralischer Panik auf die destabilisierten Verhältnisse, die sie in Form beißender Konsumkritik formulierten. Drehpunkt der aus frühneuzeitlichen Wissensbeständen schöpfenden Attacken war der Luxus. Luxus funktionierte auch im 19. Jahrhundert noch als negative moralische Markierung, mit der sich die Überschreitung sozialer Distinktionsgrenzen disqualifizieren ließ. Das Reden über Luxus, teils gekoppelt an Spardiskurse, wirkte damit auch an der Disziplinierung neu geschaffener Konsumfreiheiten mit (Breckman 1991; Tellmann 2011).

Zeitgleich fand eine soziale Verengung der Konsumkritik statt, die sich noch radikaler als zuvor auf Frauen richtete. Konsumkritik zielte bereits in der Frühen Neuzeit auf Frauen, doch seit der Jahrhundertmitte spitzte sie sich zu. Diskursprägend waren wissenschaftliche Erkenntnisse und eine zunehmende »Polarisierung der Geschlechtscharaktere«, um hier den einschlägigen Titel eines Aufsatzes der Historikerin Karin Hausen zu zitieren (Hausen 1976). Mit einem enormen diskursiven Aufwand stellten Wissenschaftler:innen, Publizist:innen und Moralist:innen vor allem in der zweiten Jahrhunderthälfte neue Geschlechterdifferenzen her, die immer häufiger auf biologische Unterschiede aufbauten. Dabei gingen sie durchaus differenziert vor. Während zum Beispiel Kriminologen bürgerliche Warenhauskäuferinnen mithilfe des neugefertigten Krankheitsbildes der Kleptomanie aus der öffentlichen Sphäre heraus pathologisierten, beschnitten bürgerliche Sozialreformer mit dem Reden über leicht verführbare und geschäftsunfähige Arbeiterfrauen deren Konsumfreiheiten (Abelson 1989; Lerner 2006). Pathologisierung und Viktimisierung waren zwei narrative Strategien, mit denen ein Teil der bürgerlichen Deutungseliten – darunter nicht wenige Frauen – die kulturell tradierten Geschlechterverhältnisse auch und gerade in Zeiten dynamischer kapitalistischer Entwicklungen konstituierte. Oder anders formuliert:

Bd. 11, Zürich 1856, S. 39; Bürgerliches Gesetzbuch, 18. August 1896, §1357, in: Deutsches Reichsgesetzblatt 1896, Nr. 21, S. 426; Schweizerisches Zivilgesetzbuch, 10. Dezember 1907, §163, in: Bundesblatt 6 (1907), H. 54, S. 629.

Konsumkritik korrespondierte mit der pauschalen Stigmatisierung von Frauen als »economic nonentities« (Finn 1998: 154).

Auch die publizistischen Warnungen von Ehemännern wirkten an der Stabilisierung der hergebrachten Geschlechterverhältnisse und der Wiederherstellung der sozialen Ordnung mit. Einige Inserenten, so etwa der St. Gallener Wirt Joseph Frei, machten dabei explizit begriffliche Anleihen beim neuen konsumkritischen Vokabular, das die Luxusdebatten transportierten: »Die Verschwendungssucht meiner Frau, Barbara Frei, geborne Good, veranlasst mich, Jedermann zu warnen, ihr irgend etwas anzuleihen, da ich a dato durchaus nichts mehr für dieselbe bezahle.«[2] Der böhmische Ofensetzer Josef Tietze wiederum warnte davor, seiner »Frau etwas zu borgen, da sie nach ihrer Krankheit unzurechnungsfähig ist«.[3]

»Ich warne jedermann« richtete sich direkt auf die neuen Konsumfreiheiten, die der expandierende Kreditnexus schuf und die der Rechtsstaat verheirateten Frauen zusicherte. Neue Kreditoptionen von Abzahlungsgeschäften und Pfandleihhäusern eröffneten ihnen neue Handlungsmöglichkeiten, die sie im Rahmen der gesetzlich zugesicherten Schlüsselgewalt ausübten. Eine Folge davon war, dass die Abhängigkeit vom Haushaltsgeld und damit vom Lohneinkommen des Mannes, wenn nicht abnahm, so doch infrage gestellt wurde. Kredit ermächtigte – was nicht heißt, dass hinter einem solchen Inserat nicht einfach ein geiziger Ehemann stecken konnte, wie die Replik der in Sachsen wohnhaften Linny Freyberg zeigt. Auf die Warnung ihres Ehemannes, man solle ihr nichts mehr borgen und leihen, konterte sie zwei Tage später mit einem sarkastischen Gegeninserat: »Meinen liebenswürdigen, friedlichen und gebildeten Mann, in der schönsten Blüthe seines Alters bin ich gesonnen für 5 Pfennige zu verkaufen. Hierauf Reflectirende, welche gesonnen sind, am Hungertuche nagen zu wollen, bitte ich sich direct an mich zu wenden, ich bin gern bereit nähere Auskunft hierüber zu ertheilen.«[4]

Zugleich entgrenzten die neu verfügbaren Kredite die Privatsphäre und damit die Domäne der Hausfrau. Kredite brachten sie in die männlich konnotierten Geschäftswelten und damit in die Öffentlichkeit, während Agenten nun regelmäßig in den privaten Arbeiterwohnungen und Bauernhäusern verkehrten, um die wöchentlichen Ratenzahlungen einzukassieren. Kredite und ihre Infrastruktur, so könnte man sagen, destabilisierten die geschlechtsspezifisch organisierten Familienökonomien und konkurrierten die Herr-im-Haus-Position der Ehemänner. »Ich warne jedermann« war eine medial inszenierte Reaktion auf diese Dynamiken, die neben Informationszwecken gegenüber den Gläubigern wohl auch als Druckmittel gegenüber Ehefrauen gedient haben dürfte. Für die geschlechterhistorisch informierte Mediengeschichte, das möchte ich nur andeuten, öffnet sich hier eine ganz eigene Forschungsperspektive. Das Deutungsspektrum ist weit und reicht vom *public shaming* über Selbstviktimisierung als Ermächtigungsstrategie bis hin zur öffentlichen Zurschaustellung eines Machtanspruchs.

Allerdings konnte die »Flucht in die Öffentlichkeit«, so eine zeitgenössische Bezeichnung, nur Rechtswirksamkeit erlangen, wenn der Ehemann vor Gericht nachweisen konnte, dass der Kreditgeber von seiner Warnung Kenntnis hatte (Loth 1904: 598). Ansonsten hatte er für die unbezahlten Beträge, diese sogenannten Frauenschulden, aufzukommen. Es ist eine bemerkenswerte Tatsache, dass die Gesetzgeber diesen drohenden Machtverlusten und Risiken der Ehemänner Rechnung trugen. Zeitgleich mit der Neuinterpretation der Schlüsselgewalt garantierten sie Ehemännern nämlich das Recht, diese den Ehefrauen durch Eintragung in die neugeschaffenen Güterrechtsregister oder durch Antrag bei den Vormundschaftsbehörden zu entziehen. »Der Mann kann das Recht der Frau beschränken oder ausschließen«, heißt es im deutschen Bürgerlichen Gesetzbuch (Art. 1357) apodiktisch. Eine ähnliche Passage befindet sich im schweizerischen Zi-

2 St. Galler Zeitung, Nr. 25, 25. März 1840, S. 4.
3 Prager Abendblatt, Nr. 106, 11. Mai 1910, S. 9.
4 Oberfränkische Zeitung, Nr. 218, 12. Juli 1874, [Beilage, S. 1].

vilgesetzbuch (Art. 164), während in Österreich wiederum Leiturteile des Obersten Gerichtshofes maßgebend waren.

Trotz oder gerade wegen dieser Einschränkung priesen Juristen und Parlamentarier die flexibilisierte Schlüsselgewalt als Befreiung verheirateter Frauen. Gottlieb Planck, einer der führenden Köpfe bei der Ausarbeitung der familienrechtlichen Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches, erklärte auf einer Veranstaltung des Göttinger Frauenvereins: »Es handelt sich hier um einen für die Frauen günstigen und praktisch wichtigen Satz, der in diesem Umfange noch in keinem der bisherigen deutschen Rechte stand« (Planck 1899: 12). Die Frauenbewegungen, vor allem in Deutschland und der Schweiz, opponierten jedoch heftig gegen diese als Fortschritt gerahmte patriarchale Machtsicherung. Während eine Minderheit von radikalen Aktivistinnen die Schlüsselgewalt per se ablehnte, weil sie nicht mit ihrem emanzipatorischen Eintreten für die Gütertrennung vereinbar war, hießen bürgerliche Frauenvertreterinnen sie zwar gut, kritisierten aber deren Einschränkung durch den Ehemann. Ein Beispiel hierfür ist Marianne Weber, die Ehefrau des Soziologen Max Weber: »Irgend ein gesetzliches Schutzmittel zur Verteidigung seines Geldbeutels gegen eine verschwenderische, leichtsinnige Gattin ist natürlich dem Manne zuzubilligen. […] Aber wozu in aller Welt ist es nötig […], das Beschränkungs- und Ausschliessungsrecht nicht an sachliche Interessen zu knüpfen, sondern aus seiner autoritären Stellung abzuleiten?« (Weber 1907: 432).

Moralische Ökonomien: Konflikte und Ungleichheiten zwischen den Geschlechtern

»Ich warne jedermann« avancierte in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu einem geflügelten Wort im deutschsprachigen Raum, das mit den modifizierten eherechtlichen Männerprivilegien wieder aus den Zeitungen verschwand. Trotz oder gerade wegen dieser historischen Spezifik sind die Warnungen geeignete historische Quellen, um moralische Ökonomien im Kapitalismus zu diskutieren. Zwei Punkte scheinen mir zentral.

Der erste Punkt betrifft die Konflikthaftigkeit kapitalistischer Entwicklungen (Suter 2019). Kapitalismus ist kein zentral gesteuerter Makroprozess, der sich als lineare Durchsetzungsgeschichte erzählen lässt. Vielmehr baut der Kapitalismus fortlaufend Spannungen auf, die sich in sozialen Konflikten entladen. Neben Klassenkonflikten gehören dazu auch Geschlechterkonflikte (Vogel 1983; Fraser/Jaeggi 2020). Wie die Ausführungen gezeigt haben, korrespondierten Geschlechterkonflikte um Schulden mit der industriell forcierten und rechtsstaatlich vorangetriebenen Kreditexpansion, die unteren sozialen Klassen neue Konsumfreiheiten eröffnete. Gerade verheiratete Frauen erhielten neue Kaufoptionen, die sie im Rahmen der ihnen auferlegten Pflicht zur Haushaltsführung nutzten. Das blieb nicht ohne Folgen. Die Ausweitung des Kreditnexus konfrontierte Ehepaare mit »moralischen« Fragen, welche die konkrete Arbeitsteilung ebenso betrafen wie eheliche Machtansprüche, Freiheiten und Privilegien. In dem Moment, in dem der Kredit ins Haus kam und die geschlechtsspezifischen Familienökonomien destabilisierte, gingen Ehemänner mit ihren publizistischen Drohrufen an die Öffentlichkeit. In den Zeitungsinseraten drückten sie ihre normativen Vorstellungen darüber aus, was eine Ehefrau zu tun und zu lassen habe, was ihr zustehe und was nicht. Dass es hauptsächlich Arbeiter, Handwerker und Bauern waren, hing primär mit den spezifischen Arbeits- und Lebensrealitäten von Unterklassenfamilien zusammen, für die borgwirtschaftliche Praktiken alltäglich waren. Für bürgerliche Haushalte reichten die Einkommen und Ersparnisse dagegen eher aus, um ihre laufenden Ausgaben zu decken. Dennoch finden sich auch Anzeigen, die von privilegierten Kaufleuten oder Beamten geschaltet wurden.[5] Unterstützung erhielten sie von anderen Privilegierten: wissenschaftlichen Expert:innen, Konsumkritiker:innen sowie Jurist:innen, die an der Zivilgesetzgebung mitwirkten. Frauenrechtlerinnen dagegen vertraten ganz andere Vorstellungen

5 Vgl. z. B. Neues Wiener Tagblatt, Nr. 101, 13. April 1890, S. 32.

von Geschlechtergerechtigkeit, wenn sie die Schlüsselgewalt entweder ganz ablehnten oder deren Entzug durch den Ehemann kritisierten. Dasselbe galt für direkt betroffene Ehefrauen wie Linny Freyberg. Zusammen genommen machten all diese Haltungen und Positionen deutlich, wie störanfällig die eherechtlich organisierte Konsumeinheit Haushalt war, wenn Kapital sich akkumulierte und auf Wachstum drängte.

Der zweite, eng mit der Konflikthaftigkeit rund um die »morality of spending« verknüpfte Punkt betrifft die Geschlechterhierarchien im Kapitalismus (Horowitz 1985). Kapitalismus ist keine statische Herrschaftsform, die einmalig und für immer eine fixe soziale Ordnung der Geschlechter einrichtet. Vielmehr ist die permanente und immer wieder erneuerte Herstellung von Ungleichheiten zwischen Männern und Frauen ein elementarer Bestandteil des kapitalistischen Wirtschaftens selbst (Bock / Duden 1977; Mies 1983; Hausen, 2003). Dieser Aspekt lässt sich deutlich an der rechtsstaatlichen Neuregelung der Schlüsselgewalt zeigen. Auf der einen Seite vergrößerten die Gesetzgeber die Rechts- und Handlungsfähigkeit verheirateter Frauen und verhalfen so dem Kreditnexus, sich zu entfalten. Auf der anderen Seite erlaubten sie den Ehemännern, die Schlüsselgewalt ihrer Ehefrauen einzuschränken oder sie ihnen ganz zu entziehen. Die Gesetzgeber unterhielten also kapitalistische Entwicklungen und sorgten zugleich dafür, dass die eherechtlichen Hierarchien gewahrt und die Männerprivilegien garantiert blieben. Insofern lieferten sie den Beleg für die Anpassungsfähigkeit und die Eigendynamik des Geschlechterregimes, gegen das die Frauenbewegungen seit den 1850er Jahren opponierten – bis heute.

Literatur

Abelson, Elaine S., 1989. The Invention of Kleptomania. Journal of Women in Culture and Society 15 (1989), no. 1, 123–143.

Ahlheim, Hannah, 2011. Deutsche, kauft nicht bei Juden! Antisemitismus und politischer Boykott in Deutschland 1924 bis 1935. Göttingen: Wallstein.

Bock, Gisela und Barbara Duden, 1977. Arbeit aus Liebe – Liebe als Arbeit. Zur Entstehung der Hausarbeit im Kapitalismus. In: Gruppe Berliner Dozentinnen (Hg.). Frauen und Wissenschaft. Beiträge zur Berliner Sommeruniversität für Frauen, Juli 1976. Berlin: Courage-Verlag, 118–199.

Brauneder, Wilhelm, 1990. Schlüsselgewalt, eherechtlich. In: Adalbert Erler und Ekkehard Kaufmann (Hg.). Handwörterbuch zur deutschen Rechtsgeschichte. Bd. IV. Berlin: Erich Schmidt, 1446–1450.

Breckman, Warren G., 1991. Disciplining Consumption: The Debate about Luxury in Wilhelmine Germany, 1890–1914. Journal of Social History 24 (1991), no. 3, 485–505.

Calder, Lendol, 1999. Financing the American Dream. A Cultural History of Consumer Credit. Princeton: Princeton University Press.

Cohen, Arthur, 1891. Der Ratenkauf mit Eigentumsvorbehalt in volkswirtschaftlicher Beziehung. Leipzig: Duncker & Humblot.

Finn, Margot C., 1998. Working-class women and the contest for consumer control in Victorian county courts. Past & Present 161 (1998), no. 1, 116–154.

Fraser, Nancy und Rahel Jaeggi, 2020. Kapitalismus. Ein Gespräch über kritische Theorie. Berlin: Suhrkamp.

Führer, Karl Christian, 2001. Pawning in German Working-Class Life Before the First World War. International Review of Social History 46 (2001), 29–44.

Gerhard, Ute, 2013. Die Frau als Rechtsperson – oder: Wie verschieden sind die Geschlechter? Einblicke in die Jurisprudenz des 19. Jahrhunderts. Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte 130 (2013), 281–304.

Haupt, Heinz-Gerhard, 2019. Den Staat herausfordern. Attentate in Europa im späten 19. Jahrhundert. Frankfurt a. M.: Campus.

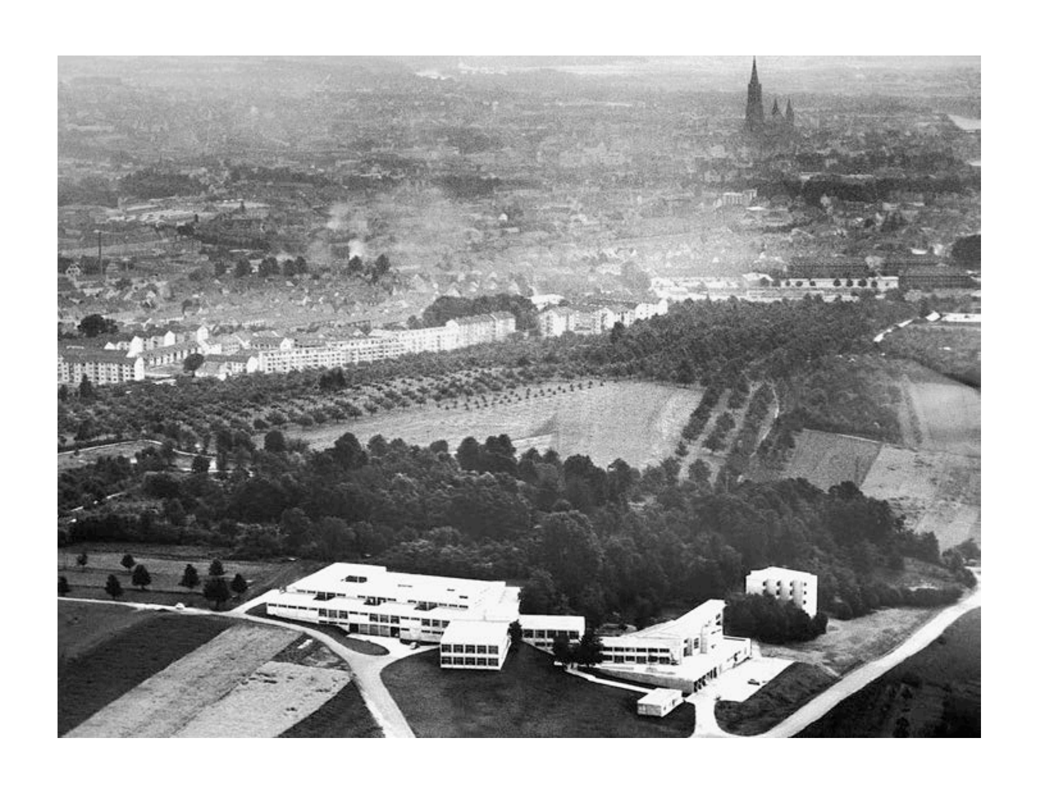
Hausen, Karin 1976. Die Polarisierung der »Geschlechtscharaktere«. Eine Spiegelung der Dissoziation von Erwerbs- und Familienleben. In: Werner Conze (Hg.). Sozialgeschichte der Familie in der Neuzeit Europas. Neue Forschungen. Stuttgart: Klett, 363–393.

Hausen, Karin 2003. Wirtschaften mit der Geschlechterordnung. Ein Essay. In: Theresa Wobbe (Hg.). Zwischen Vorderbühne und Hinterbühne. Beiträge zum Wandel der Geschlechterbeziehungen in der

Wissenschaft vom 17. Jahrhundert bis zur Gegenwart. Bielefeld: Transcript, 83–107.
Holthöfer, Ernst, 1997. Die Geschlechtsvormundschaft. Ein Überblick von der Antike bis ins 19. Jahrhundert. In: Ute Gerhard (Hg.). Frauen in der Geschichte des Rechts. Von der Frühen Neuzeit bis zur Gegenwart. München: C. H. Beck, 390–451.
Horowitz, Daniel, 1985. The Morality of Spending. Attitudes toward the Consumer Society in America, 1875–1940. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
Lenz, Olly, 1912. Die Schlüsselgewalt der Ehefrau im schweizerischen Privatrecht (Kantonales Recht und ZGB). Aarau: H. R. Sauerländer & Co.
Lerner, Paul, 2006. Consuming Pathologies: Kleptomania, Magazinitis, and the Problem of Female Consumption in Wilhelmine and Weimar Germany. WerkstattGeschichte 42 (2006), 45–56.
Loth, F., 1904. Schlüsselrecht. Der Bazar. Erste Damen- und Modezeitung 50 (1904), no. 42, 598.
Mies, Maria, 1986. Patriarchy and Accumulation on a World Scale: Women in the International Division of Labour. London: Zed Books Ltd.
Planck, Gottlieb, 1899. Die rechtliche Stellung der Frau nach dem bürgerlichen Gesetzbuche. 2. Aufl. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
Suter, Mischa, 2019. Moral Economy as a Site of Conflict. Debates on Debt, Money, and Usury in the Nineteenth and Early Twentieth Century. In: Ute Frevert (Hg.). Moral Economies. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 75–101.
Tebutt, Melanie, 1983. Making Ends Meet: Pawnbroking and Working-class Credit. Leicester: Leicester University Press.
Tellmann, Ute, 2011. Figuren des Überflüssigen und die politisch-moralischen Grenzziehungen in der Ökonomie: luxuriöse Dinge, Menschenmassen und Parasiten. In: Christine Weder (Hg.). Luxus. Die Ambivalenz des Überflüssigen in der Moderne. Göttingen: Wallstein, 73–89.
Trentmann, Frank, 2017. Herrschaft der Dinge. Die Geschichte des Konsums vom 15. Jahrhundert bis heute. München: Deutsche Verlags-Anstalt.
Vogel, Lise, 1983. Marxism and the Oppression of Women: Toward a Unitary Theory. New Brunswick, N. J.: Rutgers University Press.
von Anders, Josef, 1887. Das Familienrecht. Berlin: Carl Heymann.
Weber, Marianne, 1907. Ehefrau und Mutter in der Rechtsentwicklung. Eine Einführung. Tübingen: J. C. B. Mohr.
Welskopp, Thomas, 2017. Zukunft bewirtschaften. Überlegungen zu einer praxistheoretisch informierten Historisierung des Kapitalismus. Mittelweg 36 (2017), no. 1, 81–97.



Quelle 1: Hans (Nick) Roericht: Stapelgeschirr TC 100, 1959. Hochschule für Gestaltung, Abteilung Produktgestaltung, Diplom. Fotograf: Wolfgang Siol, Entwurf: Hans (Nick) Roericht, Datierung: 1959. Inv. Nr. HfG-Archiv 61.0324. © HfG-Archiv Ulm / Museum Ulm.



Quelle 2: Otl Aicher: Luftbild der Hochschule für Gestaltung, 1955. Inv. Nr. HfG-Archiv 55.0001.2. © Florian Aicher / HfG-Archiv / Museum Ulm.

Tim Schanetzky

TC100 – oder:

Ulm, die Dinge und die Demokratie

Nutzung
Bedürfnis: Konsum
Entfaltung: Gestaltung
Innovation

Für den jungen Designer Hans »Nick« Roericht war es der Ritterschlag: 1962 nahm das New Yorker Museum of Modern Art das von ihm entworfene Stapelgeschirr TC100 nicht nur in seine ständige Sammlung auf, sondern stattete auch sein Museumscafé damit aus. Dem 30-Jährigen verhalf dieser Coup zu plötzlichem Weltruhm, und mit seinem Entwurf sind seither Generationen von Deutschen in Kontakt gekommen – in Cafeterien, Kantinen und Mensen ebenso wie in der Gastronomie, in Kranken- und Gemeindehäusern oder in Landschulheimen und Jugendherbergen.

Die Form des Geschirrs folgt einfachen Gestaltungsprinzipien, die sich aus dem Verwendungszweck in Großküchen und in Betrieben der »gewerblichen Speiseausgabe« ergaben. Roericht hatte sie 1958 zum Thema seiner Diplomarbeit an der Ulmer Hochschule für Gestaltung gemacht. Damals gab es bereits spezielles Geschirr für den Einsatz in Hotels oder Speisewagen. Oberfränkische Spezialanbieter wie Bauscher, Schönwald und Thomas beherrschten diesen Markt seit Jahrzehnten. Wegen der starken Beanspruchung im Dauer- und Großbetrieb war dieses Geschirr mit größerer Wandstärke gefertigt, und wichtige Teile waren stapelfähig. Das galt freilich nicht für sämtliche Einzelteile, weil sich die Formensprache des Hotel- und Gastronomiegeschirrs am Haushaltsporzellan orientiert hatte.

Von der handwerklichen Tradition dieses »künstlerischen Formenausdrucks«[1] hob sich Roerichts Entwurf ausdrücklich ab. Ihm ging es um eine doppelte Rationalisierung – in der Fabrikation ebenso wie im Küchenbetrieb. Folglich stand bei der Gestaltung die dichte Stapelbarkeit im Mittelpunkt. Der Entwurf ordnete einzelnen Geschirrteilen mehrere Funktionen zu und machte sie untereinander kombinierbar: Schälchen und Teller konnten zugleich als Deckel verwendet werden; auch ließen sich alle Behälter gefüllt stapeln. Bestand ein typisches Hotelgeschirr des Jahres 1958 aus über hundert Einzelteilen, reduzierte TC100 diese Zahl auf fünfzig. Roericht hatte sechs Hersteller von Geschirrspülmaschinen befragt. Sie wünschten sich möglichst glatte und einfache Formen; geringe Vertiefungen sollten den Ablauf des Wassers und die Trocknung vereinfachen. Diese Anforderungen trafen sich mit den Bedürfnissen der rationalisierten Fertigung im Großbetrieb: Einfache und vorwiegend auf Drehteilen aufgebaute Formen ermöglichten eine automatisierte Produktion und damit ein enormes Wachstum der Produktivität.

Roerichts Diplomarbeit entstand in Kooperation mit der Firma Rosenthal, und mit dem »Thomas Compact 100« landete der Porzellanhersteller einen Coup, der die Konkurrenz sofort unter Zugzwang setzte. Zahlreiche Nachahmer unterstrichen dies – etwa das verblüffend ähnliche »B1100«, das Bauscher bereits 1962 herausbrachte, und wenig später dann auch das Stapelgeschirr »rationell« aus dem VEB Vereinigte Porzellanwerke im sächsischen Colditz. In der DDR fand es als Massenprodukt bald enorme Verbreitung und ist im Volksmund noch heute als »Mit-

1 Roericht, Hans, 1959. Entwicklung von Geschirrteilen. Diplomarbeit Ulm.

https://doi.org/10.46500/83535200-0019| CC BY-NC 4.0

ropa-Kännchen« bekannt (Ludolph 2019). Im Westen veränderten die schlichte Form von TC100 und mehr noch ihr praktischer Nutzen bald auch den privaten Geschmack: Das dürfte weniger an neuen, dem Funktionalismus huldigenden Präferenzen gelegen haben, die auch in einer technik- und fortschrittsbegeisterten Zeit ein Elitenphänomen blieben, sondern eher an funktionalen Notwendigkeiten. Geschirrspülmaschinen begannen sich Mitte der 1960er Jahre nämlich auch in den westdeutschen Haushalten massenhaft durchzusetzen (Reckendrees 2007).

TC100 ist somit einer der wenigen Fälle, in denen genau die Veränderungen des Massengeschmacks eintraten, die sich die Gründer der Ulmer Hochschule für Gestaltung immer erhofft hatten. Wenn dort um die »Moral der Gegenstände« (Lindinger 1987) gerungen wurde, waren damit eben nicht nur Klarheit, Nüchternheit und Funktionalismus gemeint. Vielmehr gelten die Ulmer Design-Produkte auch heute noch als »Objekte des Widerstands« gegen den Gelsenkirchener Barock und die Nierentische einer wirtschaftswunderseligen Massenkonsumgesellschaft, der es an einer »geistigen oder moralischen Neuausrichtung« weithin gemangelt habe (Eisele 2014). In diesem Sinne verstand sich Ulm ausdrücklich als Projekt der Gesellschaftsreform, dessen elitärer Erziehungsauftrag in seinen besseren Momenten zu Formen wie dem Stapelgeschirr TC100 fand: Das unternehmerische Interesse an der Rationalisierung und die rationalistische Geschmackserziehung wirkten zwanglos in dieselbe Richtung. Das erklärt wohl auch, warum der Erfolg dieser Form bis heute anhält, während andere Ulmer Entwürfe längst aus dem Alltag verschwunden und als Design-Ikonen nur noch von historischem Interesse sind.

Die Ulmer Hochschule und die Demokratie

Die Ulmer Hochschule für Gestaltung als »Hort des Widerstands«, ihre Angehörigen als eine verschworene Gemeinschaft, die in einer ihr feindlich gesonnenen Umwelt zu arbeiten gezwungen war – ein solches Bild zeichneten die Ulmer Protagonisten oft und gern. Otl Aicher, der an der Hochschule für visuelle Kommunikation zuständig war, brachte dieses Selbstverständnis 1955 in einer immer wieder abgedruckten Luftaufnahme anschaulich auf den Punkt: Strahlend weiß hebt sich in deren Vordergrund der eben fertiggestellte Gebäudekomplex der Hochschule von einem dunstigen Hintergrund ab, der den Rest der Stadt Ulm zeigt (Quelle 2). Die Bearbeitung im Labor ließ die Stadt umso dunkler und schemenhafter erscheinen. Und tatsächlich: Spätestens als Lehrer:innen und Student:innen in die kargen Appartements auf dem Kuhberg zogen und sich die Haare raspelkurz schoren, sprachen die Ulmer bündig vom »Kloster der Moderne«. Die Luftaufnahme hat aber noch eine weitere Bedeutungsebene, weil sie etwas abbildet, was nur Ortskundige erahnen können: Das Neubaugelände grenzt unmittelbar an einen dichten Laubwald, der den Blick auf eine Festung versperrt, die von 1933 bis 1935 als »Schutzhaftlager« diente. Kurt Schumacher war der prominenteste Häftling des Lagers Oberer Kuhberg. Es war Zufall, dass die Ulmer Hochschule in unmittelbarer Nachbarschaft eines früheren Konzentrationslagers errichtet wurde, denn die Stadt Ulm leistete ihren finanziellen Beitrag, indem sie das Grundstück kostenlos zur Verfügung stellte. Doch weil die Hochschulgründung untrennbar mit der Nachgeschichte des Dritten Reiches verknüpft ist, war dies ein überaus passendes Symbol. Und es ist kein Zufall, dass die Ulmer Designer bis in die Gegenwart immer wieder mit dem Konzept des Widerstands in Verbindung gebracht werden: Ohne diese Verknüpfung wäre die private Hochschule nämlich nie ins Leben getreten.

Ihre Vorgeschichte beginnt unten im Tal, in der zerstörten Ulmer Altstadt. Dort eröffnete am 26. April 1946 die städtische Volkshochschule, was in dieser bildungshungrigen Notzeit nicht ungewöhnlich war. Bemerkenswert war die Prominenz der Redner, die zu diesem Anlass eigens nach Ulm reisten: Aus Stuttgart kam Theodor Heuss, damals Kultusminister von Württemberg-Baden. Auch sein späterer Nachfolger Theodor Bäuerle gab sich die Ehre, und aus Tübingen bemühte sich der katholische Religionsphilosoph Romano Guardini

her, um über Hölderlin zu sprechen. So ging es in den folgenden Monaten weiter: Wilhelm Högner, Walter Dirks, Eugen Kogon, Theodor Eschenburg, Adolf Weber, Hans-Werner Richter und viele andere Intellektuelle zog es nach Ulm, und dies hatte nur einen Grund: Inge Scholl leitete die Volkshochschule und lud sie mit besonderer Bedeutung auf. Sie war die älteste Schwester von Hans und Sophie Scholl, die als Angehörige der Weißen Rose im Februar 1943 hingerichtet worden waren. Ihre Arbeit verknüpfte Inge Scholl untrennbar mit dem Gedenken an ihre Geschwister: Sie erklärte die Flugblattaktionen der studentischen Widerstandsgruppe von 1942 zum symbolischen Gründungsakt der Volkshochschule; in jedem Einladungsschreiben wies sie auf den Mut und das Schicksal der Geschwister Scholl hin.

So entstand im kriegszerstörten Ulm eine Einrichtung von intellektueller Strahlkraft. Weil dahinter auch familiäre Protektion stand – Inge Scholls Vater amtierte bis 1948 als erster Nachkriegsbürgermeister der Stadt – und nicht jedem das Widerstandgedenken passte, ging dies mit einer Reihe von Anfeindungen einher. Inge Scholl und ihr späterer Ehemann Otl Aicher hatten also durchaus Gründe, um sich in der Stadtöffentlichkeit isoliert zu fühlen. Ihr Programm gab dazu freilich nur wenig Anlass, denn die Bildungsarbeit der Ulmer Volkshochschule bewegte sich im Mainstream der damaligen Zeit: Wolkig hieß es etwa, das »Gefäß Mensch« sei »umgestürzt und will neu gefüllt werden«. Besinnung war das Thema der Stunde, und die prominenten Redner – Frauen saßen nur im Publikum – traktierten Themen, mit denen die Zuhörer schon aus der Zwischenkriegszeit vertraut waren. Es ging um Europa und das Abendland, um die Gefahren der Masse und die Notwendigkeit einer Rechristianisierung, auch um Chancen und Gefahren des Sozialismus. Hans-Werner Richter arbeitete bald eng mit Inge Scholl zusammen, und so gaben sich in Ulm jene Linksintellektuellen die Klinke in die Hand, die »deutsche Kultur« offensiv gegen das als Anmaßung empfundene Reeducation-Programm der Amerikaner in Stellung brachten. Aus dem Gedenken an das humanistisch grundierte Widerstandsethos der Geschwister Scholl erwuchs ein Bildungsprogramm, das die Idee der »Stunde Null« aufgriff und die Chance eines Neuanfangs betonte – ein Neuanfang für alle (Moser 2012).

Gerade hierin lag wohl die spezielle Anziehungskraft von Ulm und Inge Aicher-Scholl, wie sie seit ihrer Hochzeit mit dem Design-Autodidakten Otl Aicher im Jahr 1952 hieß. Sie wusste ja selbst um die Anziehungskraft des Dritten Reiches. »Mit Leib und Seele gehöre ich Hitler«, hatte sie 1933 in ihr Tagebuch notiert, und ebenso wie ihre jüngeren Geschwister machte sie zunächst Karriere in den Jugendorganisationen des NS-Staates, stieg zuletzt 1936 zur Ringführerin im Bund Deutscher Mädel auf, wo sie für 600 Kinder verantwortlich war (Hikel 2012: 17 f.). Spätestens am Ausgang der 1940er Jahre machte genau das die Ulmer Erzählung aber so ungemein attraktiv und in viele Richtungen hin anschlussfähig: Inge Scholl verkörperte das Schicksal jener verschwindend kleinen Minderheit gebildeter bürgerlicher Idealisten, die von Hitler nicht nur »verführt« worden waren, sondern ihren Fehler später erkannt und dann konsequent nach ethisch-moralischen Maßstäben gehandelt hatten. Das fanden amerikanische Besatzungsoffiziere ebenso attraktiv wie die aus den Verteidigerbüros der Nürnberger Nachfolgeprozesse koordinierte Begnadigungslobby, Intellektuelle und Wissenschaftler genauso wie die Spitzen der westdeutschen Wirtschaft.

Was später als Ulmer Hochschule für Gestaltung weltberühmt werden sollte, begann 1948 zunächst als »Studio Null«. In diesem Gesprächskreis, an dem sich neben Hans-Werner Richter auch Carl Zuckmayer beteiligte, wurde die Idee einer Geschwister-Scholl-Hochschule geboren, deren Konturen zunächst unscharf blieben. Scholl und Aicher dachten wohl an eine Art Tagesvolkshochschule, privat finanziert und vom Staat möglichst unabhängig. Dank Otl Aicher spielten Typografie, Design, Fotografie, Stadtplanung und Architektur dabei von Anfang an eine große Rolle. Inge Scholl hingegen betonte den Aspekt der Demokratieerziehung. Aber das Ganze blieb ein Luftschloss – Ideen zur Organisation, zu den Lehrformaten oder gar zu ihrer Pädagogik gab es nicht. Im Winter 1949/50 hieß es,

die Geschwister-Scholl-Hochschule solle Fächer vereinen, die für die Entwicklung der Demokratie maßgeblich waren. Ihr Ziel war der »umfassend gebildete Mensch, der persönlich und charakterlich gefestigt, kritisch und unabhängig im Urteil sowie theoretisch, fachlich und handwerklich ausgebildet« sein sollte (zit. n. Spitz 2002: 74).

Dass das Vorhaben überhaupt an Fahrt aufnahm, lag wesentlich an der amerikanischen Besatzungsmacht: Im alliierten Hochkommissar John McCloy und seinem kulturpolitischen Berater Shepard Stone hatte Inge Scholl mächtige Fürsprecher gefunden. Als der Koreakrieg begann, waren die Amerikaner fest entschlossen, die westdeutsche Demokratie zu fördern. 1950 lenkten sie rund 141 Millionen Mark in Bildungsprojekte und PR-Kampagnen (Rupieper 1993: 35). Zum Vergleich: Adenauers Presse- und Informationsamt hatte damals einen Jahresetat von 2 Millionen Mark, und die erst zwei Jahre später gegründete Bundeszentrale für Heimatdienst musste zunächst mit 2,6 Millionen Mark haushalten. Wie begeistert McCloy von der Idee einer Geschwister-Scholl-Hochschule war, zeigte sich darin, dass sich deren Etat nun binnen wenigen Tagen auf zwei Millionen Mark verzehnfachte, von denen McCloy am Ende eine ganze Million übernahm – das teuerste von den Amerikanern in Westdeutschland geförderte Einzelprojekt (Berghahn 2001: 57 f.).

Das Geld war das eine. Das andere war, von einer gut klingenden Idee zu einer arbeitsfähigen Organisation zu gelangen. Dies war vor allem das Verdienst des Schweizer Architekten Max Bill, der 1948 an die Ulmer Volkshochschule gekommen war. Er brachte nicht nur taktisches Geschick und pragmatische Zielstrebigkeit mit, sondern spielte auch gekonnt mit einem weiteren Mythos. Bill war nämlich Absolvent des Bauhauses, und erst damit entstand ein unwiderstehlicher Gründungszusammenhang: In Ulm sollte das Bauhaus neu entstehen, mit direkten Wurzeln im bürgerlichen Widerstand gegen Hitler! Hinter diesem Narrativ versammelte sich bald ein Unterstützerkreis, mit dessen Hilfe es Scholl, Aicher und Bill sogar gelang, die schwierigen und äußerst langwierigen Verhandlungen mit dem Land Württemberg-Baden durchzustehen.

Ebenso konziliant wie engagiert war beispielsweise der neue Ulmer Oberbürgermeister Theodor Pfizer – ein kunstsinniges Stuttgarter Bürgerkind, enger Stauffenberg-Freund und lebenslanger George-Bewunderer. Im NS-Staat hatte er Karriere bei der Reichsbahn gemacht, und in seine Zuständigkeit als Stuttgarter Chef des regionalen Güterverkehrs war neben der Propaganda wohl auch die Abwicklung der Deportationszüge gefallen (Lörcher 2013). Dennoch glaubte er, die Zeit des Nationalsozialismus in einer von der »Parteipolitik freien Oase« zugebracht zu haben (Pfitzer 1979: 129). Die Ulmer Hochschule unterstützte er jetzt nach Kräften. Auch in der Wirtschaft öffneten sich die Türen für Inge Scholl, die immerhin fast eine Dreiviertelmillion Mark an Spenden auftreiben musste. Im Korea-Boom half dabei vor allem Hermann-Josef Abs, der ebenfalls sofort auf das Widerstandsnarrativ ansprang. Ähnlich wie Pfizer mochte er innerlich distanziert auf die NS-Ideologie geblickt haben, aber auch er hatte in einer Schlüsselposition ganz nach den Regeln des Regimes funktioniert – seit 1938 war er Vorstand bei der Deutschen Bank und dort für das Auslandsgeschäft zuständig gewesen (Gall 2006). Und schließlich: In allen juristischen Fragen vertrauten die Hochschulgründer auf den Rat von Hellmut Becker. Dem Sohn des früheren preußischen Kultusministers gelang es nicht nur, die Geschwister-Scholl-Stiftung als Trägereinrichtung der Privathochschule durch die Stuttgarter Ministerialbürokratie zu lotsen, sondern er mobilisierte als bildungspolitischer Multifunktionär auf Jahre hinaus Unterstützung. Offenkundig sah damals niemand ein Problem darin, dass ausgerechnet Becker ein Projekt der amerikanischen Demokratisierungspolitik protegierte – jener Rechtsanwalt, der als Strafverteidiger Ernst von Weizsäckers eben erst eine antisemitisch grundierte Rufmordkampagne gegen Robert Kempner in Gang gesetzt hatte, den Chefankläger im Nürnberger Wilhelmstraßenprozess (Conze u. a. 2010: 428).

Es ist davon auszugehen, dass erst die Fürsprache solcher Männer das Ulmer Vorhaben aus westdeutscher Sicht überhaupt förderungswürdig machte. Und mehr noch: Weder ihr Charme noch die einflussreichen Türöff-

ner können den durchschlagenden Erfolg der von Inge Scholl hartnäckig betriebenen Fundraising-Kampagne hinreichend erklären. Vollständig umrissen ist sie erst, wenn man sie als vergangenheitspolitischen Ablasshandel begreift. Zu einer Zeit, in der sich die Mehrheit der Deutschen längst als Opfer des NS-Staates verstand, hatte Scholl der westdeutschen Elite einen symbolischen Gabentausch anzubieten – Geldspende gegen Teilhabe am Widerstand. Und war nicht auch das Bauhaus ein Hort des modernistischen Widerstands gegen völkische Anfechtungen gewesen?

Heute wissen wir, dass auch diese Erzählung eine Konstruktion war, die maßgeblich von Walter Gropius errichtet und mit unermüdlichem Eifer gepflegt wurde (Nerdinger 1985). In ihr war für den kommunistischen Bauhaus-Direktor Hannes Meyer so wenig Platz wie für den völkisch-rassistischen Esoteriker Johannes Itten; schon gar nicht sprach man von der Eilfertigkeit, mit der sich Gropius und auch Ludwig Mies van der Rohe 1933 zunächst den neuen Machthabern angedient hatten (Polster 2019). In der Ära Adenauer war der Ruf des Bauhauses als Referenz der Moderne vollständig intakt, und sein Stil begann die Gegenwart der jungen Bundesrepublik nachhaltig zu prägen. Vor diesem Erfahrungshintergrund ist es wenig überraschend, dass Max Bill engen Kontakt mit Walter Gropius hielt. Wie selbstverständlich räumte er ihm das letzte Wort in der Frage ein, ob man der geplanten Hochschule den Namen Bauhaus Ulm geben dürfe. Der Meister reagierte nicht enthusiastisch, lehnte den Vorschlag aber auch nicht ab. Am Ende dürfte Otl Aichers Widerstand den Ausschlag gegeben haben, dem die kulturpolitische Aura des Bauhauses ohnehin suspekt war. Weil Bill immer schon gegen die aus seiner Sicht rückwärtsgewandte Bezeichnung »Geschwister-Scholl-Hochschule« opponiert hatte, kam es so zur nüchternen Bezeichnung als Hochschule für Gestaltung Ulm.

Ihr Lehrbetrieb begann im Sommer 1953 zunächst in den Räumlichkeiten der Ulmer Volkshochschule, und Bill gestaltete die Grundlehre ganz nach dem Vorbild des Bauhauses. Auch holte er mit Johannes Itten, Josef Albers, Walter Peterhans und Helene Nonné-Schmidt frühere Bauhaus-Künstler:innen als Dozenten nach Ulm. Von den hochfahrenden Plänen des »Studio Null« und dem demokratiepolitischen Curriculum, das Aicher und Scholl ursprünglich hatten verankern wollen, war hingegen bald nicht mehr die Rede. Bill hatte in dieser Frage geschickt taktiert. Er war mit Gropius der Meinung, dass eine Doppelstruktur aus demokratiewissenschaftlichen und gestalterischen Abteilungen unweigerlich zur Lagerbildung führen und den Betrieb der Hochschule früher oder später lahmlegen werde. Ohnehin glaubte er, dass demokratisierende Impulse vor allem aus der konkreten Lehrtätigkeit der Hochschule und aus ihren Entwürfen erwachsen müssten. Die Abteilung für »politische Methode« war ihm nur wichtig, solange die Finanzierung ungesichert war. Entsprechend schrieb er an Gropius: »Da wir aber von den Amerikanern das Geld wollen, […] stellen wir jene Dinge nicht extra in den Vordergrund, die sie lieber nicht sehen wollen« (Spitz 2002: 83).

Lagerbildung und Streit gab es dennoch. Im Oktober 1955 weihte man endlich den Neubaukomplex auf dem Kuhberg ein, der neben Hörsaal, Ateliers und Werkstätten auch eine Bibliothek, Dozentenwohnungen und einen Wohnturm für die Studierendenschaft umfasste. Es hatte ein großer Bahnhof werden sollen, aber die meisten Ehrengäste hatten diesmal abgesagt: John McCloy kam ebenso wenig nach Ulm wie Ludwig Erhard oder die landespolitische Prominenz aus Stuttgart. Nur auf Gropius war Verlass. Für Glanz sorgte immerhin die Architektur: Max Bills Gebäudeensemble stand ganz im Mittelpunkt der Medienberichterstattung, und viele Kommentatoren setzten seine nüchterne und funktionale Formensprache in Bezug zu den programmatischen Äußerungen des ersten Rektors. Bill nämlich sah die gesamte Tätigkeit der Hochschule darauf gerichtet, am »Aufbau einer neuen Kultur mitzuarbeiten«. Erst die architektonische Rahmung sorgte für Anschaulichkeit, wie ein Bericht der *Stuttgarter Zeitung* unterstrich: Die Ulmer Hochschule erhebe »Sparsamkeit zum Stil, sieht im Verzicht einen Gewinn und setzt dem neureichen Wohlstand eine freiwillige Armut entgegen« (Spitz 2002: 174 f.).

Dass Bill sein Rektorenamt in diesem Moment längst zur Verfügung gestellt hatte, wuss-

te keiner der Zuhörer. Unter den Ulmer Studenten hatte es vernehmlich rumort, und auch viele jüngere Dozenten mochten Bill in seinem Bekenntnis zur »Guten Form« nicht mehr folgen.[2] Dieser stand fest auf dem Fundament des Bauhauses, indem er glaubte, für die Dinge funktionelle, ästhetisch zeitlose und damit letztgültige Formen entwickeln zu können. Der Weg dorthin, diese Überzeugung teilte er auch mit den Angehörigen des Werkbundes, setzte Schulung des Geschmacks voraus, war letztlich aber ein künstlerischer Prozess, der durch wissenschaftliche Methoden allenfalls verfeinert werden konnte. Am Ende jedoch gab immer die Person des Künstlers den Ausschlag. Bills Kritiker sahen darin einen Geniekult, der völlig aus der Zeit gefallen schien, und erst aus diesem Spannungsverhältnis entstand das eigentliche Charakteristikum des Ulmer Designs.

Auf dem Weg zum Systemdesign

Wesentliche Triebkraft für den Ulmer Weg in der Designausbildung war Tomás Maldonado, der die Grundlagen für eine streng an technisch-wissenschaftlichen Kriterien orientierte Designausbildung legte. Er sah in Designern keine den Ingenieuren übergeordnete Künstler, die aus sich selbst heraus bestimmen sollten, was als »gute« oder »schlechte« Form zu gelten hatte. Vielmehr sollten sie koordinierende Funktionen übernehmen und gemeinsam mit einer Vielzahl von Spezialisten den industriellen Produktionsprozess gestalten. Sie kümmerten sich um die Steigerung der Produktivität genauso wie um die Optimierung des Material-, Rohstoff- und Energieeinsatzes, während Maldonado in der kulturellen Befriedigung der Konsumenten und Nutzer nur noch eine Funktion unter anderen erkannte. Designer sollten also keine Kulturgüter schaffen, sondern Dinge, deren Gestaltung auf wissenschaftlicher Analyse basierte. Entwurfsalternativen galt es systematisch zu erarbeiten und gestalterische Entscheidungen wie jede andere Operation des Managements systematisch zu begründen (Betts 2004: 151–157).

Unter dem Einfluss dieser Ideen verabschiedeten sich die Ulmer bald von der Grundlehre nach Bauhaus-Vorbild, behielten den ausgeprägten Praxisbezug aber bei. Dieser schlug sich auch in Kooperationsprojekten mit der Industrie nieder. So entstand eine verwissenschaftlichte Designausbildung, die Konstruktionslehre und Werkstoffkunde um philosophische und wissenschaftstheoretische Anteile ergänzte. Obwohl die Ideen des Argentiniers an der Hochschule ebenfalls nicht unumstritten waren, passten sie glänzend in die Zeit des Sputnik-Schocks und eines fast grenzenlosen Fortschritts- und Wissenschaftsglaubens. Das gilt umso mehr für den technizistischen Systemgedanken, den die Ulmer jetzt offensiv für ihr Design in Anspruch zu nehmen begannen.

Hans Roericht setzte mit seinem Stapelgeschirr vieles davon in die Praxis um: Bereits zu Beginn seines Studiums hatte er ein Gipspraktikum bei Rosenthal in Selb absolviert und reaktivierte diesen Industriekontakt im Kontext seiner Diplomarbeit. Philip Rosenthal war für solche Kooperationen aufgeschlossen: Als er aus der Emigration zurückkehrte und ins väterliche, zwischenzeitlich »arisierte« Unternehmen eintrat, hatte er zunächst dessen Design-Abteilung geleitet und sich dort rasch als Modernisierer profiliert (Siemen-Butz 2013). Die Produktgestaltung entwickelte er zum Markenkern, und den persönlichen Kontakt zu Künstlern und Intellektuellen genoss er ebenso wie dosierte Provokationen sozial- und gesellschaftspolitischer Art (Grossmann 2018: 187–207). Bevor er mit seinem Entwurf begann, wertete Roericht zunächst die Maße und Formen von zehn Hotelgeschirrserien der drei führenden Hersteller aus. Größen, Maße und Volumina orientierten sich also an einem Durchschnitt des Bewährten und Üblichen. Bei der Auswahl der benötigten Formen und Einzelteile gaben hingegen allein die Bedürfnisse und Erfahrungen von Rosenthal den Ausschlag. Auch griff Roericht bei den umfangreichen Arbeiten an den Gipsformen und -modellen auf die Unterstützung eines erfahrenen Praktikers aus dem Unternehmen zurück.

2 Bill, Max, 1957. Die gute Form. Sechs Jahre Auszeichnung »Die gute Form« an der Schweizer Mustermesse in Basel. Winterthur: Verlag Buchdruckerei Winterthur.

Den technizistischen Systemgedanken erwähnte Roericht in seiner Diplomarbeit noch nicht.[3] Umso aufschlussreicher sind die »Notizen zu einem Produkt«, mit denen die Hochschule im April 1961 den Marktstart von TC100 begleitete.[4] Dort hieß es, dass der gesamte Entwurf auf einer »Maßkoordination« aufbaue – ein Begriff, der in der Diplomarbeit ebenfalls noch nicht gefallen war. Nun galt er aber als wichtigstes Charakteristikum eines dreidimensionalen »Produktsystems«, in dem alle Elemente in ihren Dimensionen aufeinander bezogen waren. Gemeint war damit, dass die Einzelteile des Geschirrs TC100 nur wenige identische Winkel, Höhen und Durchmesser aufweisen. Daraus ergaben sich Vorteile bei der Herstellung, in der Produktionskontrolle, bei Verpackung, Lagerung und natürlich auch beim Gebrauch. Designsysteme waren kein Ulmer Spezifikum, und es war auch kein Zufall, dass sie sich zu genau dieser Zeit durchsetzten, weil sie die Bedingungen fordistischer Massenproduktion ebenso reflektierten wie die endgültige Abkehr von handwerklichen Produktionsweisen. Das galt 1946 für Earl Silas Tuppers »Tupperware« ebenso wie für die Möbelsysteme »M125« von Hans Gugelot oder die »Eames Storage Unit« von Ray und Charles Eames, beide aus dem Jahr 1950, und es endete auch nicht mit dem 1958 patentierten »Lego« von Ole Kirk Christiansen, sondern führte geradewegs zur globalen Standardisierung des Wohnens durch Systeme wie das 80-Millionenfach verkaufte Ikea-Regal »Billy«.

Fazit

Mit dem kommerziellen Erfolg von Nick Roerichts Stapelgeschirr gelangte doch eine mühsame Suchbewegung an ihr vorläufiges Ende, die im Ulm der unmittelbaren Nachkriegszeit begonnen hatte. Was Inge Scholl und ihren Mitstreitern ursprünglich vorschwebte, waren neben dem ehrenden Gedenken an den Widerstand gegen Hitler vor allem gesellschafts- und demokratiepolitische Lerneffekte. Die Rede von der »Stunde Null« brachte das nur undeutlich zum Ausdruck, und das genaue Ziel dieser Suchbewegung war den Protagonisten anfangs wohl selbst nicht hinreichend klar. Was sie aber einte, war der feste Wille zur Abkehr von einer als belastet empfundenen Vergangenheit und ein kaum zu erschütterndes, elitäres Sendungsbewusstsein. So stand in Ulm die Erziehung der breiten Massen am Beginn sämtlicher Überlegungen – zu einem besseren Leben, zur guten Form und mittelbar auch zu jener Demokratie, von der Inge Scholl und viele ihrer Gesprächspartner und Unterstützer anfangs nur recht vage Vorstellungen hatten. Die Methoden stammten zunächst noch aus der Zwischenkriegszeit. Das galt für die Gespräche, Besinnungsvorträge und Seminare der Ulmer Volkshochschule ebenso wie für die ersten Jahre der Hochschule für Gestaltung: Die »gute Form« verlangte nach Anpassung an eine Geschmackssicherheit, über die bis dato nur eine kleine Elite zu verfügen glaubte. Designer und Architekten waren also zugleich Erzieher der breiten Masse, die den Formen der von ihnen gestalteten Produkte immer auch die Seelenmassage an die Seite stellten.

Das bahnbrechend Neue demonstrierte dann der Erfolg von Nick Roerichts TC100: Sein Geschirrsystem benötigte keinen argumentativen Stil. Es setzte sich am Markt und im Gebrauch durch – wegen des aus seiner Gestaltung resultierenden Nutzens, weil es wirtschaftlicher und praktischer war als ältere Formen. Dass TC100 so rasch nachgeahmt wurde, mochte zwar unter ökonomischem Blickwinkel schmerzen. Aber dies war Teil eines Aneignungsprozesses, in dem sich nicht nur die überlegene Gestaltung durchsetzte, sondern der auch auf die Geschmackspräferenzen der breiten Masse einwirkte – weitaus effektiver jedenfalls, als dies zuvor mit Vorträgen, Ausstellungen und Bildbänden je möglich gewesen war. Akte des Widerstandes waren das gewiss nicht. Wohl aber war auch dieser Vorgang normativ aufgeladen, denn es blieb ja dabei, dass die schlichte und funktionalistische Form das Telos des Fortschritts in sich trug.

3 Roericht, Hans, 1959. Entwicklung von Geschirrteilen. Diplomarbeit Ulm.

4 Hochschule für Gestaltung, 1961. Notizen zu einem Produkt. Das Kompaktgeschirr TC100. Ein neuer Typ Gebrauchsporzellan. Ulm: HfG.

Literatur

Berghahn, Volker R., 2002. America and the Intellectual Cold Wars in Europe. Shepard Stone between Philanthropy, Academy, and Diplomacy. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Betts, Paul, 2004. The Authority of Everyday Objects. A Cultural History of West German Industrial Design. Berkeley, CA: The University of California Press, 151–157.

Conze, Eckart, Norbert Frei, Peter Hayes und Moshe Zimmermann, 2010. Das Amt und die Vergangenheit. Deutsche Diplomaten im Dritten Reich und in der Bundesrepublik. München: Blessing.

Eisele, Petra, 2014. Klassiker des Produktdesign. Stuttgart: Reclam.

Gall, Lothar, 2006. Der Bankier. Hermann Josef Abs – eine Biographie. München: C. H Beck.

Grossmann, Yves Vincent, 2018. Von der Berufung zum Beruf: Industriedesigner in Westdeutschland 1959–1990. Gestaltungsaufgaben zwischen Kreativität, Wirtschaft und Politik. Bielefeld: transcript.

Hikel, Christine, 2012. Sophies Schwester. Inge Scholl und die Weiße Rose. München: De Gruyter Oldenbourg.

Lindinger, Herbert, 1987. Hochschule für Gestaltung Ulm. Die Moral der Gegenstände. Berlin: Ernst & Sohn.

Lörcher, Andreas, 2013. Pflichterfüllung statt Zivilcourage: Theodor Pfizer. In: Wolfgang Proske (Hg.). Täter, Helfer, Trittbrettfahrer. NS-Belastete aus der Region Ulm/Neu-Ulm. Bd. 2. Münster: Klemm-Oelschläger, 141–149.

Ludolph, Sophia, 2019. Ideologien und Kännchen. Die Ambivalenz ostdeutscher Produktkultur am Beispiel des Kaffeekännchens »rationell«. In: Gesellschaft für Universitätssammlungen (Hg.). Zur Sache! Objektwissenschaftliche Ansätze der Sammlungsforschung. Berlin: Junges Forum für Sammlungs- und Objektforschung, 81–91.

Moser, Eva, 2012. Otl Aicher, Gestalter. Ostfildern: Thorbecke.

Nerdinger, Winfried, 1985. Der Architekt Walter Gropius. Zeichnungen, Pläne und Fotos aus dem Busch-Reisinger-Museum der Harvard University Art Museums, Cambridge/Mass. und dem Bauhaus-Archiv Berlin; mit einem kritischen Werkverzeichnis. Berlin: Mann Verlag.

Pfizer, Theodor, 1979. Im Schatten der Zeit. 1904–1948. Stuttgart: Kohlhammer.

Polster, Bernd, 2019. Walter Gropius. Der Architekt seines Ruhms. München: Carl Hanser.

Reckendrees, Alfred, 2007. Konsummuster im Wandel. Haushaltsbudgets und Privater Verbrauch 1952–1998. Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2 (2007), 29–61.

Rupieper, Hermann-Josef, 1993. Die Wurzeln der westdeutschen Nachkriegsdemokratie. Der amerikanische Beitrag, 1945–1952. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Siemen-Butz, Alexandra, 2013. Philip Rosenthal. Ein innovativer Unternehmer und politischer Mensch. Diss. phil. Eichstätt.

Spitz, René, 2002. HfG Ulm. Der Blick hinter den Vordergrund. Die politische Geschichte der Hochschule für Gestaltung, 1953–1968. Stuttgart: Edition Axel Menges.









Abb. 1: »Und oben werfen sie das Geld zum Fenster hinaus«

Abb. 2: »Haben Sie schon vergessen, was wir alle durchgemacht haben?«

Abb. 3: »Aber da bleibt ja gar nichts übrig!«

Abb. 4: »Es geschehen noch Wunder – Mit meinen Steuern!«

Quelle: *Putzke will es wissen*. Regie: Peter Pewas. Buch: Peter Pewas, nach einer Idee von R. A. Stemmle und H. Wobser. Kamera: Klaus Schumann, Heinz Pehlke. Schnitt: Ulrich Wiedmann. Musik: Martin Böttcher. Darsteller: Max Walter Sieg, Wolfgang Schwarz. Produktion: Neue Deutsche Wochenschau, Hamburg, im Auftrag des Deutschen Bundes für Bürgerrechte. Format: 35 mm, schwarzweiß. Länge: 456m = 17 min. Uraufführung: Januar 1953 (Der Kurzfilm aus dem Bestand des Bundesarchivs ist verfügbar unter https://videos.uni-paderborn.de/category/video/Putzke-will-es-wissen-FRG-1952/ac91650c0016c4f244b1566f84dfccae/11).

Korinna Schönhärl

»Ein Steuerzahler!«

Tax education in der frühen Bundesrepublik

Gemeinschaft
Pflicht
Nutzung

Putzke will es wissen

»Branntweinsteuer, Zigarettensteuer, Vergnügungssteuer – die ziehen einem das letzte Hemd aus. Und oben werfen sie das Geld zum Fenster hinaus!« (Abb. 1). Diese Gedanken gehen Elektrikermeister Erwin Putzke durch den Kopf, während er über der verhassten Steuererklärung schwitzt und sich gleichzeitig darüber ärgert, dass die marode Straße vor seinem Haus nicht instand gesetzt wird. Aus Unwillen und Wut macht Putzke sich schließlich auf den Weg, um zu erforschen, warum und wofür er eigentlich Steuern zahlen muss.

Der Kurzfilm »Putzke will es wissen« aus dem Jahr 1952, der als wenig beliebter Vorfilm in westdeutschen Kinos lief, setzt diesen Weg eines Bürgers durch die Institutionen in Szene: Putzke beginnt im örtlichen Finanzamt, wo er freudig begrüßt wird: »Ein Steuerzahler!« Er wird weiter verwiesen ins Bundesfinanzministerium in Bonn, wo er alsbald Finanzminister Fritz Schäffer persönlich gegenübersitzt. Wofür denn sein Steuergeld ausgegeben werde? »Nett, Herr Putzke, dass Sie danach fragen. Das ist Ihr gutes Recht, und ich wollte, der Steuerzahler im Allgemeinen würde sich mehr darum kümmern«, erwidert Schäffer und drückt Putzke den 1.700-seitigen Bundeshaushalt des Jahres 1951 in die Hand. Während Putzke diesen studiert, gesellt sich ein junger, gepflegter und gewandter Vertreter des »Bundes für Bürgerrecht« zu ihm. Er erklärt Putzke, dass er selbst in der demokratischen Wahl diejenigen bestimme, die über die Ausgabe der Steuergelder entscheiden, und skizziert den Weg, auf dem die Entscheidungen zustande kommen. Er führt den Elektromeister in den Finanzausschuss, eine Haushaltsdebatte des Bundestages und zum Bundesrechnungshof und erläutert die jeweiligen Verfahren. Außerdem erklärt er die Ausgabeseite: der Verteidigungsbeitrag, die Sozialausgaben (insbesondere die Fürsorge für die Kriegsgeschädigten, Abb. 2), aber auch Ausgaben für Forschung, Wetterdienst, Zoll, Infrastrukturprojekte etc. – all dies wird Putzke vor Ort vorgeführt oder in Bildern erklärt. Die Verteilung der Ausgaben wird auf einem großen Diagramm dargestellt (Abb. 3). Putzke muss, zunehmend weniger widerwillig, die Sinnhaftigkeit des Budgets und des Steuersystems zugestehen. Was aber sei nun im Hinblick auf die Straße vor seinem Haus zu tun? Der Vertreter des Bundes für Bürgerrechte empfiehlt Putzke, sich an die Lokalpolitik zu wenden. In der letzten Einstellung sieht man Putzke, mit der Steuererklärung endlich fertig, und seine Gattin in tiefer Genugtuung über den Beginn der Renovierungsarbeiten vor ihrem Haus: »Es geschehen noch Wunder – Mit meinen Steuern!« (Abb. 4).

Re-education und tax-education

Der Kurzfilm, der ab Januar 1953 als Anhängsel an den publikumskräftigen Film »Käpt’n Bay Bay« in den Kinos der BRD gezeigt wurde, entstand im Auftrag des Frankfurter »Bundes für Bürgerrechte« und wurde vom Bundesfinanzministerium nicht nur durch die persönliche Mitwirkung des Finanzministers unterstützt, sondern auch mit 60.000 DM bezuschusst. Der Film ist somit als Teil der »Re-education« nach dem Zweiten Weltkrieg zu verstehen (Rupieper

https://doi.org/10.46500/83535200-020 | CC BY-NC 4.0

2005; Fisher 2007). Insbesondere die Amerikaner setzten das Medium Film zwischen 1945 und 1949 ein, um die Demokratisierung der Westdeutschen voranzubringen (Hahn 1997; Fay 2008; Hahn 2005). Nach der Gründung der Bundesrepublik wurden Filme dann auch von verschiedenen deutschen Ministerien zur Demokratisierung der Bürger und als Mittel der »Public relations«[1] verwendet, z. B. der Film des Innenministeriums »Land des Lichts« über die Olympia-Jugendfahrt 1952 nach Helsinki oder die Filme »Kreuzweg der Freiheit« und »Postlagernd Turteltaube« vom Ministerium für gesamtdeutsche Fragen. Neben diesen ministeriell bezuschussten Spielfilmen drehte die Bundeszentrale für Heimatdienst eine Reihe von Kurzfilmen wie »Das Parlament«, »Der Tageslauf eines Bundestagsabgeordneten« oder »Wie ein Gesetz entsteht« (ibid.).

Die Anregung zu »Putzke will es wissen« kam jedoch nicht aus dem Ministerium selbst, sondern vom »Bund für Bürgerrechte«. Der Verein war im Jahr 1949 auf Initiative der American Civil Liberties Union (ACLU) gegründet worden (Lammersdorf 2005, 88 f.). Er verfolgte, ganz im Sinne seiner amerikanischen Mutterorganisation, das Ziel, die Deutschen über ihre Grund- und Bürgerrechte zu informieren, sie bei der Durchsetzung dieser Rechte auch gegenüber der amerikanischen Militärregierung zu unterstützen und sie zu »guten« Demokraten im Bewusstsein ihrer Rechte und Pflichten zu erziehen. Im September 1950 gab es, über die gesamte Bundesrepublik verteilt, 40 Ortsgruppen mit jeweils ca. 70 bis 150 Mitgliedern (Rupieper 1993: 315). Der Bund finanzierte sich neben Zuschüssen der ACLU vor allem über Zuwendungen des HICOG (Office of the High Commissioner U. S., Germany), das auch seinerseits einige Filme zur Re-education drehen ließ (»Der Fall Strobel«, »Redefreiheit«, »Gleichheit der Geschlechter«) (ibid., 324). Als die Finanzierung des »Bundes für Bürgerrechte« durch die Amerikaner nach Gründung der Bundesrepublik zunächst zurückgeschraubt und dann gänzlich beendet wurde, musste der Dachverband seine Tätigkeit 1954 einstellen (ibid., 330).

Während einige der genannten Re-education-Filme in der historischen Forschung durchaus einige Aufmerksamkeit gefunden haben, ist das für den hier gewählten Film »Putzke will es wissen« bisher nicht der Fall. Er greift einen speziellen Bereich staatsbürgerlicher Pflichten auf: die Steuerpflicht. Versuche, diese den Steuerzahlern durch das Medium Film zu kommunizieren, lassen sich in den USA bis in die 1930er Jahre zurückverfolgen (Jones 2018: 209). Mit dem Kriegseintritt der USA 1941 wurde die 1913 in der Verfassung der USA verankerte progressive Einkommensteuer von der Klassen- zur Massensteuer, d. h. die Zahl der Einkommenssteuerpflichtigen vervielfachte sich (Brownlee 1996: 107-118). Um die Akzeptanz der Steuern zu gewährleisten, gab der Internal Revenue Service (IRS) nicht nur den Song »I paid my income tax today« (1941) bei Irving Berlin in Auftrag, sondern auch die beiden Walt-Disney-Kurzfilme »The new spirit« (1942) und »The spirit of 43« (Jones 2018: 209). Beide Filme wurden in den US-amerikanischen Kinos vor dem jeweiligen »tax day«, der Deadline für die Abgabe der Steuererklärung, oft gespielt. Die staatlichen Steuerforderungen wurden hier legitimiert durch Verweis auf die nationale Notlage des Zweiten Weltkriegs: Die Steuergelder würden benötigt, um den Krieg gegen die Achsenmächte zu gewinnen. Aus Patriotismus sollte jede/r Amerikaner:in seinen/ihren Beitrag leisten. Dass für den Krieg viel Geld nötig war, lag auf der Hand, und diese klare Botschaft ließ sich in wirkmächtige Filmbilder umsetzen. In der jungen Bundesrepublik dagegen stellte sich die Lage Anfang der 1950er Jahre ganz anders dar.

Steuermoral in Westdeutschland nach 1945

Medien und Politiker der westlichen Besatzungszonen nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges waren sich einig, dass das Steuerzahlverhalten der Westdeutschen völlig unzureichend sei. Rechtliche Grundlage des Steuersystems waren seit 1946 die »Februargesetze«, in denen der Alliierte Kontrollrat ein einheitliches Steuerrecht für alle vier Besatzungszo-

1 N. N., 1953. Putzke will es wissen. In: Der Spiegel, 25. 3. 1953, 31 f.

nen festgeschrieben hatte – in diesem Punkt hatten sich die Alliierten aufgrund weitgehend gemeinsamer Interessen rasch einigen können. Die Grundsätze des Steuersystems, das in der Weimarer Zeit grundlegend reformiert worden war, blieben erhalten, nur die starke Ideologisierung des Steuerrechts in der NS-Zeit (Banken 2018) wurde rückgängig gemacht. Steuerliche Vergünstigungen wurden abgebaut und die Steuersätze drastisch erhöht. Der Spitzensatz der Einkommensteuer betrug 95 Prozent, der Umsatzsteuersatz erhöhte sich um die Hälfte auf nunmehr 3 %, aber auch alle anderen Steuern (Körperschafts-, Vermögen-, Erbschaftssteuer) stiegen stark (Ullmann 2005: 180; Muscheid 1986: 27[2]). Ziele des Steuersystems waren die Entnazifizierung des Steuerrechts, die Abschöpfung des inflationsbedingten Geldüberhangs und höhere Einnahmen zur Deckung der Besatzungskosten. In dieser rigorosen Steuerpolitik war das Bemühen der Alliierten zu erkennen, in der durch Flüchtlinge, Kriegsversehrte, Entwurzelte und Mittellose schwer belasteten Volkswirtschaft die »beati possidentes«, die ihren Besitz über die Kriegswirren hinweg hatten retten können, zur Bewältigung der Lasten heranzuziehen (Wehler 2008: 955). Ein solidarischer Ausgleich zwischen Kriegsverlierer:innen und -gewinner:innen (oder weniger Geschädigten) sollte bewerkstelligt werden, und dies konnte nach Ansicht der Alliierten in erster Linie durch steuerpolitische Umverteilung realisiert werden. Steuerentlastungen, wie sie der Wirtschaftsrat vorschlug, der in erster Linie die Investitionstätigkeit fördern wollte, lehnten sie dementsprechend ab.

Während in der sowjetisch besetzten Zone das Steuersystem schrittweise auf das sozialistische Wirtschaftsmodell zugeschnitten wurde (Ullmann 2005: 179; Duda 2011), verhinderten die Alliierten in den westlichen Besatzungszonen auf Grundlage der Kontrollratsgesetze Steuersenkungen. Der Parlamentarische Rat (in dem die Kräfteverteilung zwischen SPD und CDU/CSU annähernd ausgeglichen war) konnte sich mit seinen Forderungen nach einer Reduktion der steuerlichen Belastungen nicht durchsetzen. Im zweiten Steuerneuordnungsgesetz vom April 1949 und im DM-Eröffnungsbilanzgesetz vom August 1949 erfolgte keine Senkung der Steuern, dafür wurden aber viele Ausweichmöglichkeiten eröffnet, z. B. durch große Freiheiten bei der Bewertung des Unternehmenskapitals, die Begünstigung nicht entnommener Gewinne und diverse Abschreibungsmöglichkeiten. So wurde zwar die Kapitalakkumulation gefördert, die ursprünglichen Steuertarife wurden allerdings ausgehöhlt (Ullmann 2005: 179; Muscheid 1986: 44 f.). Ziel dieser vor-bundesrepublikanischen Steuergesetze war die Förderung von Investitionen und Wachstum, während der Ausgleich sozialer Ungleichheit ein untergeordnetes Ziel blieb. Nachdem der Bundestag im September 1949 seine Arbeit aufgenommen hatte, sträubten sich die Alliierten zunächst weiterhin gegen offene Steuersenkungen und stimmten erst nach langen Verhandlungen einem Einkommensteuer-Änderungsgesetz (29. April 1950) zu, in dem die Tarife »auseinandergezogen« sowie um immerhin durchschnittlich 17 Prozent gesenkt wurden. Daneben tolerierten sie, dass die steuerlichen Vergünstigungen wie z. B. Abschreibungsmöglichkeiten nicht ab-, sondern weiter ausgebaut wurden, die Zone des gerade-noch-legalen Steuersparens also erweitert wurde (ibid., 48).

Bereits unmittelbar nach Kriegsende war die Steuermoral in Deutschland von den Medien, die nach und nach ihre Arbeit aufgenommen hatten, als ausgesprochen unbefriedigend beschrieben worden. Dies galt nicht nur im Hinblick auf den blühenden Schwarzmarkt (Zierenberg 2008), sondern auch für die Entrichtung der direkten Steuern.[3] Pressestimmen berichteten von Steuerhinterziehung in großem Umfang.[4] Nach der Währungsre-

2 Muscheid gibt zu bedenken, dass die tatsächliche Belastung meist viel geringer ausfiel, waren Bevölkerung und Betriebe doch vielfach nicht auf das Nominaleinkommen angewiesen, sondern verdienten am Schwarzmarkt nebenher, vgl. ebd., S. 28.

3 Der Luxus, wie er mancherorts zu sehen war, wäre bei der vorgeschriebenen progressiven Besteuerung eigentlich ganz unmöglich gewesen. Vgl. Golphius, Werner, 1952. Die Steuer und die Strafe. In: Die Zeit, 18. 9. 1952.

4 N. N., 1946. Steuerumgehung. In: Die Zeit, 28. 11. 1946.

form im Juni 1948 zahlten die Deutschen ihre Steuern keineswegs ehrlicher. Selten wurden im Diskurs Zahlen angeführt; eine Ausnahme machte der Oberfinanzpräsident Württemberg-Badens, Ludwig Ellinger, der die hinterzogenen Steuern in Westdeutschland 1950 auf 4,5 Milliarden DM schätzte (allerdings ohne Nennung der angewandten Messmethode)[5], was in diesem Jahr mehr als einem Viertel des Bundesetats von 16,3 Milliarden DM entsprach (Ullmann 2005: 186). Ansonsten kam der Diskurs weitgehend ohne Zahlenbasis aus, und solche Zahlen wurden auch nicht erhoben.

Der Diskurs um die Steuermoral

Analysiert man den Diskurs um das ehrliche Steuerzahlen in der Nachkriegszeit (zu Ideen und Konzepten der Besteuerung in der Nachkriegszeit siehe Leipold 2020), so lassen sich insbesondere drei sinngebende »Aussagen« ausmachen, mit denen die Zeitgenossen Praktiken des Steuer(nicht)zahlens sinnhaft deuteten und – aus konstruktivistischer Perspektive betrachtet – die gesellschaftliche Wirklichkeit konstruierten. Als »Aussage« wird ein Argumentationszusammenhang verstanden, der 1) den Stand des Steuerzahlverhaltens bewertete (meist als ungenügend), 2) Gründe für dieses unzureichende Zahlverhalten benannte und 3) entsprechende Mittel für eine Verbesserung der Steuermoral anführte (ausführlichere methodische Überlegungen in Schönhärl 2019). Eine von konservativen Kräften und Wirtschaftsvertretern, z. B. auch von Bundesfinanzminister Fritz Schäffer (CSU, 1888–1967), viel verwendete Aussage hob auf die zu hohe Steuerbelastung als Ursache des unzureichenden Steuerzahlverhaltens ab. Es gelte, die Steuern zu senken, was die Bürger ganz automatisch ehrlicher machen würde. Eine andere Aussage, die auf der politischen Linken und bei den Gewerkschaften beliebt war, führte das mangelhafte Steuerzahlverhalten im Gegensatz dazu auf unzureichende Kontrollen und zu geringe Strafen zurück. Beide Aussagen verorteten die Verantwortung beim Staat, durch entsprechende Maßnahmen die »Steuermoral« zu verbessern.

Daneben lässt sich aber auch eine dritte Aussage ausmachen. So hatten manche Pressestimmen zwar vehement die Steuerhinterziehung als gemeinschaftsschädigend angeprangert, zugleich jedoch bestritten, dass die Steuermoral nur »scheintot« sei und somit einfach wiederbelebt werden könne.[6]

Vielmehr sei jede Reform des Steuerrechts im Hinblick auf die Moral doch ein großes Experiment bei »der Vielzahl von einzelnen […], die im Laufe dieser Jahre Gelegenheit hatten, sich zu perfekten ›Widerstandskämpfern‹ gegen ein empfundenes Steuerunrecht auszubilden«.[7]

Die Verantwortung für das ehrliche Steuerzahlen wurde hier nicht im Feld der ökonomischen oder institutionellen Rahmenbedingungen ausgemacht (die man durch Steuersenkungen oder strengere Kontrollen hätte modifizieren können), sondern beim einzelnen Steuerzahler und der einzelnen Steuerzahlerin. Deren Normen wurden z. B. als Konsequenz der ganz persönlichen Beziehung zum Staat verstanden: Sie seien nur durch eine Wiederherstellung des Vertrauensverhältnisses zwischen Finanzverwaltung und Steuerzahler:innen zu stärken. Dazu sollte der Umgangston verbessert werden, der in seiner autoritären Manier noch stark durch Gepflogenheiten aus nationalsozialistischer Zeit geprägt sei.[8] So sehe die Verwaltung die Bürger:innen stets als »präsumtive […] Steuersünder«[9], veranschlage zu hohe Summen und presse angeblich überführte Hinterzieher durch Drohungen zum Verzicht auf Rechtsmittel.[10]

Diese Missstände gälte es abzuschaffen. In

5 Zitiert nach Willi Lausen (SPD) im Bundestag (BT), 145. Sitzung, 31.5.1951, S. 5741, Die Bundestagsprotokolle sind abrufbar unter: https://dserver.bundestag.de/btp/01/01145.pdf.

6 N. N., 1948. Amnestie? – Amnestie! In: Die Zeit, 11.11.1948.

7 N. N., 1949. Organische Reform des Steuerrechts. In: Die Zeit, 20.10.1949.

8 Muser, Willy, 1949. Steuerberater – Befehlsempfänger? In: Die Zeit, 12.5.1949.

9 N. N., 1949. Organische Reform des Steuerrechts. In: Die Zeit, 20.10.1949.

10 Vgl. Golphius 1952a.

der »Zeit« wurden die Drohgebärden der Behörden moniert, die nur »die Kampfstellung zwischen dem Finanzamt und dem Steuerzahler«[11] verschärften, und zudem die verlässliche Wahrung des Bankgeheimnisses gefordert.[12]

»Eine Reform des Steuerrechts muß also auch und in erster Linie eine Reform des Geistes sein, in dem es von beiden Seiten gehandhabt wird«.[13] Verortete man die Steuermoral in dieser Weise beim Individuum, so lag auf der Hand, dass Überwachung, Druck und ein Heer von Fahndern (wie die Opposition sie forderte) nicht als adäquates Mittel zu ihrer Verbesserung dienen konnten.[14]

Wie aber konnte man stattdessen die Steuermoral fördern? Eine intensive Aufklärung über den Ablauf der Steuergesetzgebung, die Verwendung der Steuergelder und die Praxis der Steuererhebung schien dazu angetan, den Bürger:innen die Legitimität staatlicher Forderungen vor Augen zu führen. Gleichzeitig unterstützte ein solches pädagogisches Vorgehen in Steuersachen[15] alliierte Forderungen nach einer Demokratisierung der westdeutschen Gesellschaft, weil damit auch die Legitimität demokratischer Herrschaft als solcher unterstrichen werden konnte (Phillips 2018). Bundesfinanzminister Schäffer versuchte also offensiv, das Informationsdefizit der Bevölkerung in Sachen Steuern zu vermindern. Aufklärung schien unbedingt geboten, äußerten in einer Umfrage des Bielefelder Meinungsforschungsinstituts Emnid doch vierzig Prozent der Befragten die Vermutung, der größte Ausgabeposten des Bundeshaushalts seien die Ministergehälter.[16]

In einem Schreiben vom Juni 1952 wandte sich Schäffer deshalb in vertraulichem Ton an den deutschen Steuerzahler:

> Der Bundesfinanzminister weiß, daß Du seiner gedenkst, wenn Dir ein Steuerbescheid Deines Finanzamtes […] ins Haus flattert. Deine Gedanken sind dabei sicherlich nicht freundlich. Dabei würde es der Bundesfinanzminister doch so gern sehen, wenn auch der Steuerzahler ihn nicht als einen Feind ansieht, der ihm sein sauer verdientes Arbeitsentgelt kürzt, sondern ihn als einen Mann achten würde, der sein Amt um des deutschen Volkes willen ausübt und gerade um den Armen, den Witwen und den Waisen das Notwendigste zum Leben sicherzustellen.[17]

Dass die Zeiten der »Volksgemeinschaft« erst sieben Jahre zurück lagen (Steber und Gotto 2014), ist semantisch noch deutlich wahrzunehmen, auch wenn inhaltlich eine ganz andere Linie eingeschlagen wurde: Die Verwendung von 100 DM gezahlter Steuern wurden für den mündigen Bürger genau aufgeschlüsselt: Besatzungskosten, soziale Leistungen, soziale Investitionen, Schuldendienst und Münzprägung, wirtschaftlicher Wiederaufbau und nur zu 5,4 Prozent Verwaltung. Stark gemacht wurde auch die Verteidigung gegen den Osten im Kalten Krieg. »Du wirst nicht bestreiten, dass dieses Geld gut angewendet ist«, warb der Brief um Zustimmung. Die Vorwürfe der Verschwendung von Steuergeldern für Dienstwagen, Ministergehälter u. ä. (wie sie der 1949

11 Paul Eckardt, Wie das Gesetz, so die Moral. Der Widersinn des heutigen Steuersystems – Vertrauenskrise zwischen Staat und Steuerzahler (zuerst abgedruckt in der »Stuttgarter Zeitung«), in: Der Steuerzahler 1. 1950, S. 3.

12 N. N., 1949. Zurück zum Bankgeheimnis! In: Die Zeit, 11. 8. 1949

13 N. N., 1949. Organische Reform des Steuerrechts. In: Die Zeit, 20. 10. 1949.

14 Kritisiert wurde u. a., dass das Finanzpräsidium Hamburg in seinen Schreiben von 1948/49 die deutschen Steuerberater*innen an ihre Pflicht zur Mitwirkung bei der Aufdeckung von Steuerunehrlichkeit erinnerte, indem es sich auf die Anordnungen von Staatssekretär Fritz Reinhard von 1943 berief; vgl. zu Reinhard und der NS Steuerpolitik auch Banken 2018. Der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Willy Muser stellte klar, dass der Steuerberater nicht mehr Befehlsempfänger der Finanzbehörden sei wie im Nationalsozialismus. Muser, Willy, 1949. Steuerberater – Befehlsempfänger? In: Die Zeit, 12. 5. 1949.

15 Vgl. zu vergleichbaren Maßnahmen in Israel: Likhovski 2017.

16 N. N., 1953. Putzke will es wissen. In: Der Spiegel, 25. 3. 1953, 31 f.

17 »Von 100 DM Steuer«, Schreiben des Bundesfinanzministers Fritz Schäffer an den deutschen Steuerzahler als Begleitung zur Aufforderung zur Einreichung der Umsatzsteuer 1952, in: Archiv der sozialen Demokratie, Friedrich-Ebert-Stiftung, ohne Signatur.

gegründete Bund der Steuerzahler immer wieder erhob), seien reine Agitation. Ganz im Gegenteil werde »mit strenger Sparsamkeit« verfahren. Der Finanzminister bat die Steuerzahler:innen um Reaktionen auf seinen Brief: »Wir werden uns viel besser verstehen, wenn wir gegenseitig von unseren Sorgen wissen.« Hier wurde also eine persönliche Kommunikation fingiert, die das Gefühl von Nähe, Vertrautheit und Gleichberechtigung suggerieren sollte. Angeregt durch den Appell an höhere Werte (z. B. Solidarität mit den Witwen, Waisen und anderen Kriegsgeschädigten), sollte der/die mündige Bürger:in seine/ihre Normen überdenken und ggf. korrigieren. Vom harschen Ton der Finanzverwaltung, wie ihn die »Zeit« wenige Jahre vorher kritisiert hatte, war hier nichts mehr übrig. Schäffer kündigte weitere Ministerbriefe an. Im Kontext dieser Kampagne wurde »Putzke will es wissen« gedreht.

Putzke will es wissen

Wie »Der Spiegel« berichtete, wurde zunächst der Autor und Regisseur Robert A. Stemmle mit der Erstellung einer losen Rahmenhandlung betraut, in die Produktionsleiter Heinz Kunze-Just Archivaufnahmen seiner »Neuen Deutschen Wochenschau« einblenden wollte. Nachdem Stemmle aber anderweitig beschäftigt war, übernahm als Regisseur Peter Pewas (1904–1984), der das Drehbuch stark veränderte und auch die Ausschnitte aus der Wochenschau herausnahm. Die Wahl lag keineswegs auf der Hand, urteilt der Filmhistoriker Ulrich Kurowski doch über Pewas' Filme, sie schlügen »dem, was für gesellschaftlich nützlich angesehen wird – solide Verhältnisse, fester Wohnsitz, festes Arbeitsverhältnis, Treue, Selbstlosigkeit, Bürgersinn –, ins Gesicht. Und nicht nur das: ihre message scheint zu lauten – auch eingedenk der zahlreichen bedingungslosen outcasts: bonheur dans le crime« (Kurowski 1981: 12). Dennoch fiel die Wahl auf Pewas, der, wie in »Putzke will es wissen«, auch ganz anders konnte. Nach einer Ausbildung zum Metallarbeiter hatte Pewas 1920 eine Zeitlang am Weimarer Bauhaus studiert und mit der extremen Linken sympathisiert (Deutsches Filminstitut s. t.). Ab 1933 war er als freier Werbegraphiker tätig, entwarf Filmplakate und Kinoanzeigen. 1935 saß er aufgrund seiner Arbeit zweimal wegen des Verdachts des Hochverrats in Haft, konnte dann aber doch ab 1938 an der Babelsberger Filmakademie Regie studieren. Sein erster längerer Spielfilm »Der verzauberte Tag« schaffte es jedoch 1944 nicht, die Zensur zu passieren, sondern wurde verboten und Pewas zum Volkssturm eingezogen. Nach 1945 gründete er die DEFA Film in Babelsberg mit und drehte für sie z. B. »Straßenbekanntschaft« (1948), einen der berühmtesten Trümmerfilme. In einem Vortrag im Jahr 1945 formulierte er als Aufgabe des Mediums Film, »im Rahmen einer echten Demokratie tätig zu sein, um den deutschen Dünkel, den Untertanengeist, den Militarismus auszulöschen! Dem Volk Sammlung zu schenken, Impulse, um ein neues Vaterland zu bauen« (Pewas 1981: 63). Auch die Darstellung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge gehörte für Pewas zu den Aufgaben des Films (ibid., 63). Mit seiner eigenen Produktionsgesellschaft, gegründet 1949 in München nach Konflikten innerhalb der DEFA, drehte er z. B. 1952 den Kurzfilm »Menschen-Städte-Schienen«. Der Durchbruch gelang ihm jedoch nicht. Neben seinen größeren Werken drehte Pewas auch ca. 100 Werbespots fürs Fernsehen.

»Putzke will es wissen« folgt einem klaren Aufbau: Der Elektrikermeister scheint auf den ersten Blick in seiner naiven Emotionalität geradezu idealtypisch den »common man« zu verkörpern, den einfachen Bürger im amerikanischen Sinne, der gerade aufgrund mangelnder Intellektualität an seinen Werten unveränderlich festhält und so die Basis der demokratischen Gemeinschaft darstellt (wie wenig diese Vorstellung zum Demokratieverständnis der Gründungsväter und -mütter der BRD passte, erläutert Lammersdorf 2005: 92–94). Aus seiner Perspektive werden zunächst gängige Aussagen ins Bild gesetzt, mit denen Steuerhinterzieher:innen ihre Praktiken rechtfertigten könnten: Die Steuern seien viel zu hoch, das Finanzamt ziehe den Bürger:innen »das letzte Hemd aus«, und das Geld würde »von denen da oben« zum Fenster hinausgeworfen. Diese Aussagen widerlegt der Vertreter des Bundes für Bürgerrechte. Er stellt in vielerlei Hinsicht

das Gegenteil von Putzke dar: perfekt informiert und pädagogisch geschult, verkörpert der Lobbyist in Sachen Zivilgesellschaft den Typus Berufspolitiker:in, den die deutschen Verfassungsväter und -mütter für unabdingbar hielten, um einfache Bürger:innen auf den rechten Weg zu bringen. Im Gegensatz zu den amerikanischen Idealbildern des »common man«, grundsätzlich gut und keiner weiteren Leitung bedürftig, sahen viele deutsche Intellektuelle den Deutschen eher als »little man«, der intensiver Leitung bedürfe, um vor einem erneuten Abdriften in den Extremismus bewahrt zu werden (ibid.). Diese Funktion übernimmt der Vertreter des Bundes für Bürgerrechte, den seine Jugend gegenüber möglichen Vorwürfen einer Verstrickung in das nationalsozialistische Herrschaftssystem immunisiert. Er verfolgt zur Aufklärung zwei Strategien: Zum einen informiert er Putzke über das umsichtige und kontrollierte Verfahren der Steuererhebung, der Budgetplanung und der Verausgabung von Steuermitteln, argumentiert also mit der Qualität des Verfahrens, das der Bürger über sein Wahlrecht letztendlich steuern könne. Zum anderen rechtfertigt der Film die konkrete Verwendung der Steuergelder: Ein Drittel werde für den Verteidigungshaushalt verausgabt, »das müssen wir zahlen – als eine Art ›Versicherungsprämie‹«, erläutert der Vertreter des Bundes für Bürgerrechte. Ein weiteres Drittel werde in Sozialfürsorge investiert. Hier wirbt der Film mit Darstellungen des Kriegselends um Zustimmung und zeigt eine Frau vor einem zerbombten Haus sitzend, eine Abendbrot-Szene in einem Waisenhaus, entwurzelte Menschen bei der Wiederaufnahme neuer Tätigkeiten, Blinde beim Anstehen in einer Schlange. »Haben Sie denn schon vergessen, was Sie selbst alles erdulden mussten?«, fragt der Vertreter des Bundes für Bürgerrechte Putzke. Dann wendet sich der Blick in die Zukunft: Der Wetterdienst ist für Seefahrt und Landwirtschaft unabdingbar, die Forschung (veranschaulicht durch einen Gang durchs Labor, wo Putzke sich an einem Reagenzglas die Finger verbrennt) kommt allen zugute, ebenso wie die Bekämpfung des Schmuggels und die Neulandgewinnung am Meer. Das Argumentationsschema entspricht der Idee des »Fiscal Contract«: der Bürger erhält für seine Steuerzahlungen wichtige Gegenleistungen: Das Geld wird für Gemeinschaftsaufgaben verwendet, die anders nicht zu finanzieren wären. Keinesfalls wird das Geld »zum Fenster hinausgeworfen«, z. B. für die Verwaltung, die sehr effektiv arbeite – der von Putzke beobachtete Beamte legt nicht einmal während des Frühstückens den Stift aus der Hand. Und, so wird der Film abgerundet, der/die Steuerzahler:in profitiert auch ganz direkt, z. B. durch die Renovierung der Straße vor der eigenen Haustür – diese Dimension kann Putzke mit seinem einfachen Gemüt vollauf bejahen, im Gegensatz zu anderen komplexeren Zusammenhängen. Andere mögliche Themen wie etwa die Diskussion um eine »gerechte« Verteilung der Steuerlast greift der Film dagegen nicht auf – kein Wunder, spielt die Frage nach Steuergerechtigkeit (→ Finger, Demokratie) doch in der konservativen Aussage zum Steuerzahlen, wie oben erwähnt, keine zentrale Rolle.

Reaktionen und Folgen

Wie der »Spiegel« berichtete, reagierte das Publikum wenig begeistert, und auch die Vertreter der Presse interessierten sich kaum für den Film. Er wurde wohl nicht oft gezeigt. Denn auch die Kinobesitzer:innen äußerten sich kritisch über die »Politisierung des Kinos«, die sie nach den Erfahrungen des Nationalsozialismus vermeiden wollten – zumal sie die Zeit vor und nach den Hauptfilmen lieber mit bezahlter Werbung füllten.[18]

Möglicherweise auch aufgrund solcher Reaktionen blieb der Kurzfilm als Mittel für *public relations* des Finanzministeriums ein einmaliger Versuch, die Bürger zu zuverlässigeren Steuerzahlern zu erziehen. Nach der »kleinen« und der »großen« Steuerreform der Jahre 1953 und 1954, die eine deutliche Reduktion der Steuerlast brachten, vor allem aber seit dem Einsetzen des Wirtschaftswunders, das die Staatskassen ganz ohne weitere Maßnahmen füllte, verschwand das Thema Steuermoral oh-

18 N. N., 1953. Putzke will es wissen. In: Der Spiegel, 25. 3. 1953, 31 f.

nehin stillschweigend aus der öffentlichen Aufmerksamkeit (Schönhärl 2019b). Der Fokus auf die Rechte der Bürger:innen und ihre Pflichten im Sinne der »Bill of Rights« passte in die junge BRD mit ihrer autoritären »Kanzlerdemokratie« (Niclauß 2004) nicht, und so verwundert es auch kaum, dass der Bund für Bürgerrechte bereits 1954 seine Tätigkeit einstellen musste, wie oben bereits erwähnt.

Die *tax education* in Deutschland blieb ein stiefmütterlich behandeltes Feld der *public relations*, und zwar bis heute. Dies wird besonders offensichtlich im Vergleich mit dem umfangreichen Programm des amerikanischen Internal Revenue Service (IRS) von 1941 bis zur Gegenwart, der viele Filmproduktionen hervorgebracht hat, oder den zahlreichen Steuerzahlkampagnen in Spanien in den 1970er und 1980er Jahren, in deren Rahmen neben umfangreichem Unterrichtsmaterial auch Comics und Kinderbücher publiziert wurden (Sanchez Sanz u. a. 1980; Lago / Ruigómez Iza 1985). In der BRD dagegen reichten die Bemühungen um *tax education* der Bevölkerung kaum über die regelmäßige Neuauflage der Bürgerinformationsbroschüre »Der Bundeshaushalt. Unser Geld« hinaus.[19] Und auch größere Kampagnen der jüngsten Vergangenheit z. B. gegen Zigarettenschmuggel als eine Form der Steuerhinterziehung wurden nicht vom Bundesfinanzministerium, sondern vom Bundesverband der Lotto-Toto-Stellen, dem Forum vernetzte Sicherheit und der Zigarettenindustrie finanziert (Stender 2015). Staatliche Stellen in Deutschland dagegen geben der Erziehung der Bürger:innen zum ehrlichen Steuerzahlen durch einfallsreiche oder originelle *tax education* bis heute kaum eine Chance.

Literatur

Banken, Ralf, 2018. Hitlers Steuerstaat. Die Steuerpolitik im Dritten Reich. Berlin: De Gruyter.

Brownlee, W. Elliot., 1996. Federal Taxation in America. A Short History, Washington, D. C: Cambridge University Press.

Deutsches Filminstitut: Peter Pewas, t., http://www.difarchiv.deutsches-filminstitut.de/dt2tp0136.htm. Zugriff am 7.3.2022.

Duda, Sandra, 2011. Das Steuerrecht im Staatshaushaltssystem der DDR. Frankfurt a. M.: Peter Lang.

Fay, Jennifer, 2008. Theaters of Occupation. Hollywood and the Reeducation of Postwar-Germany. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Fisher, Jaimey, 2007. Disciplining Germany. Youth, Reeducation, and Reconstruction after the Second World War. Detroit, MI: Wayne State University Press.

Hahn, Brigitte J., 1997. Umerziehung durch Dokumentarfilm? Ein Instrument amerikanischer Kulturpolitik im Nachkriegsdeutschland (1945–1953), Münster: Lit.

Hahn, Brigitte J., 2005. Dokumentarfilm im Dienste der Umerziehung. Amerikanische Filmproduktion 1945-1953. In: Heiner Roß (Hg.). Lernen Sie diskutieren! Re-education durch Film; Strategien der westlichen Alliierten nach 1945. Berlin: CineGraph Babelsberg, 19–32.

Jones, Carolyn C., 2018. Seeing Taxation in the Mid-Twentieth Century: US Tax Compliance. In: Sven Steinmo (Hg.). The Leap of Faith. The Fiscal Foundations of Successful Government in Europe and America. Oxford u. a.: Oxford University Press, 198–222.

Kurowski, Ulrich, 1981. Der Filmregisseur Peter Pewas. In: Ulrich Kurowski und Andreas Meyer (Hg.). Der Filmregisseur Peter Pewas. Materialien und Dokumente. Berlin: Spiess, 7–12.

Lago, J. M. und Juean Manuel Iza Ruigómez, 1985. El puente, Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.

19 Bundesministerium der Finanzen, 1963, 1971, 1972, 1973, 1974, 1975, 1981, 1983. Der Bundeshaushalt: Unser Geld, Bonn, Bürgerinformationen.

Lammersdorf, Raimund, 2005. »Das Volk ist streng demokratisch«. Amerikanische Sorgen über das autoritäre Bewusstsein der Deutschen in der Besatzungszeit und frühen Bundesrepublik. In: Arnd Bauerkämper u. a. (Hg.). Demokratiewunder. Transatlantische Mittler und die kulturelle Öffnung Westdeutschlands 1945–1970. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 85–103.

Leipold, Alexander, 2020. Steuervermeidung und liberale Steuertheorie. Ein Beitrag zum konzeptionellen Wandel von Besteuerungsgrundsätzen nach 1945. ZPTh – Zeitschrift für Politische Theorie 11 (2020), 273–290.

Likhovski, Assaf, 2017. Tax Law and Social Norms in Mandatory Palestine and Israel. Cambridge, New York: Cambridge University Press.

Muscheid, Jutta, 1986. Die Steuerpolitik der Bundesrepublik Deutschland: 1949-1982. Berlin: Duncker & Humblot.

Niclauß, Karlheinz, 2004. Konturen der Kanzlerdemokratie. In: ders. (Hg.). Kanzlerdemokratie. Regierungsführung von Konrad Adenauer bis Gerhard Schröder, Paderborn u. a.: Schöningh, 63–88.

Pewas, Peter, 1981. Über das Gesicht des kommenden Films. Vortrag in der Volkshochschule Wilmersdorf 1945. In: Ulrich Kurowski und Andreas Meyer (Hg.). Der Filmregisseur Peter Pewas. Materialien und Dokumente. Berlin: Spiess, 62–64.

Phillips, David, 2018. Educating the Germans. People and policy in the British Zone of Germany, 1945–1949. London: Bloomsbury Publishing.

Rupieper, Hermann-Josef, 1993. Die Wurzeln der westdeutschen Nachkriegsdemokratie. Der amerikanische Beitrag 1945–1952, Opladen: Westdeutscher Verlag.

Rupieper, Hermann-Josef, 2005. Peacemaking with Germany. Grundlinien amerikanischer Demokratisierungspolitik 1945-1954. In: Arnd Bauerkämper u. a. (Hg.). Demokratiewunder. Transatlantische Mittler und die kulturelle Öffnung Westdeutschlands 1945–1970. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 41–56.

José Ramón Sánchez Sanz, Alberto Martín Baró und Natacha Seseña, 1980. La Hacienda de todos. Madrid: Ministerio de Hacienda.

Schönhärl, Korinna, 2019a. Der Imperativ des Nassauerns, Durchmogelns und Absahnens. Debatten um Steuermoral in der Bundesrepublik Deutschland Anfang der 1980er Jahre. GWU 70 (2019), 678–694.

Schönhärl, Korinna, 2019b. Steuermoral in Westdeutschland nach dem Zweiten Weltkrieg. Eine diskursanalytische Rekonstruktion. Leviathan 47 (2019), 169–191.

Steber, Martina und Bernhard Gotto, 2014. Volksgemeinschaft. Writing the Social History of the Nazi Regime. In: Martina Steber und Bernhard Gotto (Hg.). Visions of Community in Nazi Germany. Social Engineering and Private Lives, Oxford, New York: Oxford University Press, 1–45.

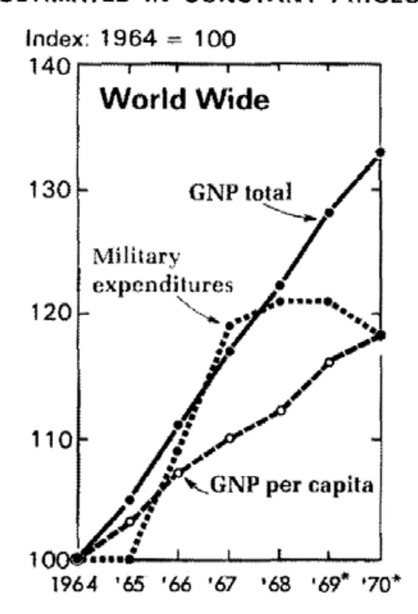
Stender, Jörn, 2015. Mit provokanten Werbeplakaten gegen illegale Zigaretten. In: Der Westen, 18. 8. 2015.

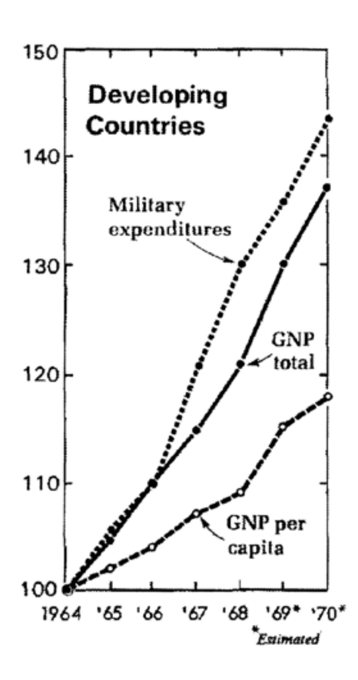
Ullmann, Hans-Peter, 2005. Der deutsche Steuerstaat. Geschichte der öffentlichen Finanzen vom 18. Jahrhundert bis heute. München: C. H. Beck.

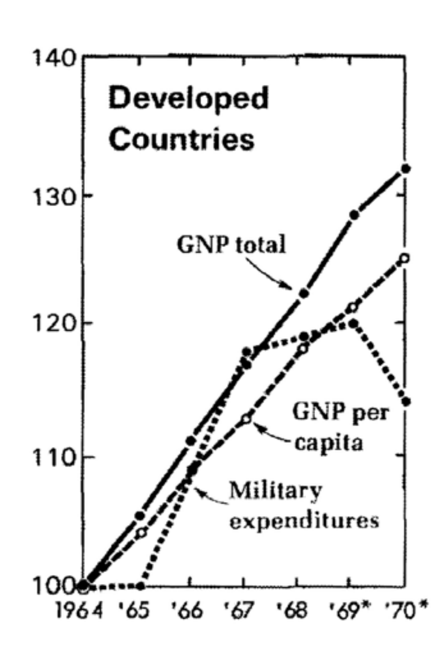
Wehler, Hans-Ulrich, 2008. Vom Beginn des Ersten Weltkriegs bis zur Gründung der beiden deutschen Staaten. 1914–1949 (Deutsche Gesellschaftsgeschichte, 3). München: C. H. Beck.

Zierenberg, Malte, 2008. Stadt der Schieber. Der Berliner Schwarzmarkt 1939-1950. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.









Quelle 1–4: Grafik weltweite Rüstungsausgaben im Vergleich zur Wirtschaftsleistung (absolut und pro Kopf), gesamt sowie nach »entwickelten« Ländern und Entwicklungsländern unterschieden. ACDA 1970, World Military Expenditures 1970, Washington D. C., 2.

Daniel Stahl

Verschwenderische Rüstungspolitik

Die Statistiken der US-Regierung über globale Militärausgaben (1970)

Preis: Wert, Markt
Innovation: Technologie,
Bedürfnis: Verschwendung

Die fünfziger und frühen sechziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts waren eine Zeit massiver globaler Aufrüstung. Technologien, die während des Zeiten Weltkriegs nur sehr begrenzt einsatzfähig gewesen waren – allen voran Raketen, düsengetriebene Kampfflugzeuge und Atombomben – erlebten vor dem Hintergrund des alles bestimmenden Kalten Kriegs ihren Durchbruch. Ihnen kamen Schlüsselfunktionen in militärischer Planung und Strategie zu. Regierungen überall auf der Welt stellten die Landesverteidigung auf diese neuen Waffentechnologien um. Rüstungsforschung und -entwicklung brachten in hoher Frequenz Innovationen hervor und erlebten einen Boom, der unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg undenkbar gewesen war. Zahlreiche Waffensysteme wie der Überschalljäger F 16 oder die beiden Bomber B 1 und B 52, die noch heute auf den Schlachtfeldern zum Einsatz kommen und das Rückgrat zahlreicher Luftwaffen bilden, wurden in diesen Jahren entwickelt. Gleichzeitig war es bis Mitte der sechziger Jahre außerordentlich schwierig, sich ein Bild vom Ausmaß dieses Aufrüstungsprozesses zu machen. Hatte der Völkerbund in der Zwischenkriegszeit noch ein Jahrbuch herausgegeben, das Angaben über die Rüstungsausgaben seiner Mitgliedstaaten zusammentrug und diese vereinheitlichte, verzichteten die Staaten im Kalten Krieg darauf, der UN vergleichbare Kompetenzen zu erteilen.

Aufrüstung messbar machen

Stattdessen waren es private Forschungsinstitute – allen voran das Londoner International Institute for Strategic Studies (IISS, seit 1958) und das Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI, seit 1970) –, die öffentlich zugängliche Daten über weltweite Rüstungsausgaben sammelten und analysierten.[1] Eine Ausnahme bildeten ausgerechnet die USA – der Staat, der wie kein anderer die eigene und weltweite Aufrüstung befeuerte. Im Januar 1966 begann Washington mit der Veröffentlichung eines Jahrbuchs, das erstmals die Erkenntnisse einer Regierung über die weltweiten Rüstungsausgaben öffentlich zugänglich machte. Herausgegeben wurde das Jahrbuch von der 1961 gegründeten Arms Control and Disarmament Agency. Die ACDA war keinem Ministerium direkt untergeordnet. Ihre Funktion war es, den Präsidenten, den Außenminister, andere Mitglieder der Exekutive und den Kongress in Abrüstungsfragen zu beraten.

Die ACDA bezog ihre Informationen von ganz unterschiedlichen Institutionen. Daten über die kommunistischen Staaten erhielt die ACDA von der CIA und entnahm sie den Publikationen des IISS. Mit Blick auf nichtkommunistische Staaten stützte sie sich auf Daten, die die OECD, die WHO und die UNESCO sammelten. Am wichtigsten war jedoch das statistische Material der US Agency for Inter-

1 International Institute for Strategic Studies 1960–2021: The Military Balance. The Annual Assessment of Global Military Capabilities and Defence Economics, London: Routledge; SIPRI 1968/68–2020, Yearbook of World Armaments and Disarmament.

https://doi.org/10.46500/83535200-021 | CC BY-NC 4.0

national Development.[2] Sie veröffentlichte bereits seit ihrer Gründung 1961 sogenannte *data books* mit Wirtschaftsinformationen über alle Länder. Diese Datensammlungen hatten bereits seit Publikationsbeginn Rüstungsbudgets ausgewiesen.[3] Insofern war der Neuigkeitswert der ACDA-Publikationen bei näherer Betrachtung gar nicht so groß. Schon vor 1966 war es möglich gewesen, in den *data books* die Schätzungen der US-Regierung bezüglich einzelner Länder zu recherchieren. Neu war erstens, dass dies nun umfassend geschah, und zweitens die Art und Weise, wie diese Informationen in einer eigenen Publikation zu einem Gesamtbild zusammengefügt und analysiert wurden.

Was trieb die US-Regierung an, die ihr vorliegenden Informationen öffentlich zugänglich zu machen? Einen ersten Schlüssel zur Beantwortung dieser Frage bietet das Arrangement der Zahlen und Daten in den Grafiken der ACDA. Der Bericht besteht aus zwei Teilen: Der erste, sechs Seiten umfassende Teil ist mit »Highlights of Data« überschrieben und beansprucht, zentrale Trends der internationalen Rüstungsbemühungen zu veranschaulichen. Der zweite Teil bietet auf 22 Seiten Tabellen mit Angaben über Rüstungsausgaben nach Ländern, Regionen und Militärbündnissen. Das hier vorgestellte und diskutierte Set an Graphiken ist das zweite von insgesamt sieben, die sich im Jahrbuch für 1970 befinden.

Entgegen der Erwartung nimmt die Graphik nicht den Ost-West-Konflikt zum Ausgangspunkt, sondern den Gegensatz zwischen Entwicklungsländern und entwickelten Staaten,[4] der häufig etwas unscharf als Nord-Süd-Konflikt bezeichnet wird. Dieser Perspektivwechsel ist nicht etwa nur Gegenstand dieser einen Grafik. Es handelt sich um die zentrale Unterscheidungskategorie der Jahrbücher seit ihrer Erstveröffentlichung 1966. Die ACDA differenzierte zwar in jedem Bericht auch zwischen NATO- und Warschauer-Pakt-Staaten. Doch dieser Dimension widmete sie erstaunlich wenig Raum in ihren Analysen. Im Jahrbuch 1970 etwa nutzte nur eine von sechs Hauptgrafiken diese Unterscheidungskategorie, während drei die Unterschiede zwischen entwickelten Staaten und Entwicklungsländern sichtbar machten. Diese Schwerpunktsetzung war gewollt und kam im Hauptbefund des Jahrbuchs zum Ausdruck: Inflationsbereinigt seien die Rüstungsausgaben 1970 weltweit leicht gesunken, was vor allem an Kürzungen der NATO-Staaten liege. Dass diese allerdings nach wie vor für den größten Teil der Rüstungsausgaben verantwortlich waren, war aufgrund der visuellen Strategie des ACDA nicht sichtbar, die »entwickelte« und »nichtentwickelte« Länder vom scheinbar gleichen Niveau aus wachsen ließ. Gleichzeitig sei weltweit das Bruttosozialprodukt ungebrochen gewachsen. Nur in den Entwicklungsländern wiesen die Rüstungsausgaben weiterhin parallel zum Wirtschaftswachstum eine steile Aufwärtskurve auf. Die Bevölkerung dieser Staaten leide am stärksten unter den Effekten von Rüstungswettläufen, da weit weniger Mittel für Bildung und Gesundheit zur Verfügung stünden.

Diese Aussage vereindeutigte die ACDA eindrucksvoll, indem sie die Rüstungsausgaben nicht nur zum Bruttosozialprodukt ins Verhältnis setzte, sondern auch zum Bevölkerungswachstum. Wenn man nämlich nicht nur danach frage, wie schnell die Wirtschaft wachse, sondern auch, wie viele Menschen von diesem Wachstum profitierten, dann reduziere sich der positive Effekt wirtschaftlicher Entwicklung in sogenannten Dritte-Welt-Staaten enorm. In Entwicklungsländern mit ihren hohen Geburtenraten falle das Wirtschaftswachstum pro Kopf mit 19 Prozent seit 1964 nicht nur deutlich geringer aus als in den entwickelten Staaten, sondern es liege auch weit unter dem 43-prozentigen Anstieg der Rüstungsausga-

2 Interview with Robert H. B. Wade, 24. 1. 1990, 31 f. http://www.loc.gov/item/mfdipbib001227, letzter Zugriff: 9. 11. 2021; ACDA 1970, World Military Expenditures 1970, Washington D. C., 32.

3 Bspw. USAID 1970, Economic Data Book East Asia, Washington D. C.

4 Entsprechend dem Vorgehen der amerikanischen Entwicklungsbehörde USAID zählte die ACDA 93 Staaten zu den Entwicklungsländern. Dazu gehörten die Staaten Lateinamerikas, Afrikas mit Ausnahme Südafrikas, des Fernen Ostens mit Ausnahme Japans, Südasiens und des Nahen Ostens. In Europa zählten Albanien, Bulgarien, Griechenland, Portugal, Spanien, die Türkei und Jugoslawien zu dieser Kategorie.

ben. Auch wenn die erste Grafik des Jahrbuchs gezeigt hatte, dass die Großmächte in Ost wie West mit ihren Verbündeten für 85 Prozent der weltweiten Rüstungsausgaben verantwortlich zeichneten, erschien so gesehen die Aufrüstung der Entwicklungsländer als das gravierendere Problem.

Die ACDA hatte das Bevölkerungswachstum nicht immer so effektvoll und für die USA vorteilhaft mit Zahlen zur weltweiten Rüstung in Beziehung gesetzt. Noch im Jahresbericht 1966/67 hatte sie mithilfe einer Grafik das Pro-Kopf-Wirtschaftswachstum mit dem Pro-Kopf-Anstieg der Rüstungsausgaben verglichen. Diese Form der Darstellung ließ die Entwicklungsländer »besser« dastehen, da die hohen Geburtenraten den Anstieg der Rüstungsausgaben relativierten: Diese Staaten hatten 1967 pro Kopf weniger für Rüstungsgüter ausgegeben als 1964. Dieselben Rüstungszahlen, die im Jahresbericht 1970 als Aufwärtskurve und zulasten der Entwicklungsländer veranschaulicht wurden, waren hier noch als Abwärtstrend dargestellt worden[5]. Gleichzeitig befanden sich die US-Rüstungsausgaben wegen des Vietnamkriegs auf ihrem Höhepunkt, sodass der Jahresbericht 1966/67 offensichtlich unvorteilhaft für die USA ausgefallen war.[6] Auch wenn sich in den bisher freigegebenen Akten keine Hinweise auf eine entsprechende Diskussion finden, scheint dies zu einer Revision der Veröffentlichungspraxis geführt zu haben. 1968 erschien kein Jahrbuch, und erst als die USA ihre Ausgaben in Vietnam in den Griff bekommen hatten, veröffentlichte die ACDA 1970 eine neue Ausgabe. Nun wurde auch zum ersten Mal das Bevölkerungswachstum auf eine Art und Weise verrechnet, die geburtenstarke Länder in einem schlechteren Licht dastehen ließ.

Die Grafik wirft noch in anderer Hinsicht ein Schlaglicht auf das Informationsmanagement der ACDA, nämlich durch ihre Fixierung auf den ökonomischen Wert der Rüstungsausgaben. Technologische Merkmale der Rüstung spielten hingegen nicht nur in der Grafik keine Rolle, sie werden auch an keiner Stelle der Berichte thematisiert. Auf diese Weise entsteht zwar ein Bild des finanziellen Rüstungsaufwands – die damit erkaufte Kampfkraft, um die es im Kern geht, bleibt jedoch verborgen. Besonders deutlich wird das mit Blick auf Atomwaffen: Um überall auf der Welt intervenieren zu können und Stützpunkte außerhalb der eigenen Landesgrenzen unterhalten zu können, waren die Großmächte auf ihre Nukleararsenale angewiesen. Mit ihrer Hilfe ließ sich zu jeder Zeit und gegenüber jedem Gegner ein glaubhaftes Drohpotenzial aufrechterhalten – selbst wenn die konventionellen Streitkräfte wie im Vietnamkrieg außerhalb des eigenen Landes oder Bündnisses gebunden waren. Eine vergleichbare Wirkung mit konventionellen Waffen zu erreichen, wäre um ein Vielfaches teurer gewesen.

Die Dekolonisierung war ein weiterer Grund, warum die Fixierung auf den ökonomischen Wert der Rüstungsausgaben während der 1960er Jahre ein eher verzerrtes Bild der Kampfkraft gab. Die Zahl junger, unabhängiger Staaten, die überhaupt erst eigene Streitkräfte aufbauen mussten, wuchs deutlich. Der Aufbau neuer Armeen war jedoch ein wesentlicher Grund dafür, dass die Rüstungsausgaben der Entwicklungsländer im Steigen begriffen waren. Die entwickelten Staaten hingegen mussten keine völlig neuen Strukturen aufbauen und Ausrüstungen anschaffen. Informationen über bereits vorhandene Rüstungsinfrastruktur fanden sich jedoch nicht in diesen Statistiken, die lediglich die Rüstungsbemühungen der letzten Jahre thematisierten.[7]

Natürlich war es mit erheblichen methodischen Problemen verbunden, die Kampfkraft von Streitkräften und rüstungstechnologische Innovation messbar zu machen, wie auch SIPRI in seinen Jahrbüchern anzumerken pflegte. Dennoch hatte das schwedische Institut ein System entwickelt, in das auch qualitative Rüstungsdaten einflossen. Waffensysteme mit ähnlichen Werten – beispielsweise in Be-

5 ACDA 1968, World Military Expenditures 1966–67, Washington D. C., 3.

6 SIPRI 1972, World Armaments and Disarmament. Yearbook 1972, Stockholm, New York, London: Almqvist & Wiksell, Humanities Press, Gerald Duckworth, 55–57.

7 SIPRI 1975, The Arms Trade with the Third World, Middlesex, Baltimore: Penguin Books, 32 f.

zug auf Gewicht, Geschwindigkeit oder Feuerkraft – und einer ähnlichen Rolle innerhalb der Streitkräfte erhielten den gleichen Dollar-Wert zugewiesen, selbst wenn die Produktionskosten aufgrund des Produktionsortes differierten (Brzoska et. al. 1986: 362). Das IISS ging anders vor: Es verzichtete zwar darauf, die gesammelten Daten zu aggregieren, listete stattdessen aber alle vorhandenen Waffen und Waffensysteme auf. Auf diese Weise informierte es nicht nur über Rüstungsanstrengungen der zurückliegenden Jahre, sondern auch über bereits seit Längerem vorhandene Infrastruktur.[8]

Die ACDA dagegen transportierte mit ihren Grafiken und Jahrbüchern Aussagen darüber, welche Rüstungsentwicklungen angeblich als besonders problematisch zu gelten hatten. Was ihre visuellen Strategien zeigten und verschwiegen, ließ manche Staatengruppen gut, andere schlecht dastehen. Das Design der hier diskutierten Grafiken steht exemplarisch für diese Vorgehensweise der ACDA. Es ließ besonders jene Staaten in einem günstigen Licht erscheinen, die über ein stabiles Wirtschaftswachstum verfügten, die besonders effektive Waffen und Waffensysteme einsetzen konnten, seit Jahrzehnten eine gut ausgebaute Rüstungsinfrastruktur unterhielten und ein geringes Bevölkerungswachstum aufwiesen. Dass eine US-amerikanische Behörde Zahlen auf eine Weise arrangierte, die die enormen Rüstungsausgaben der eigenen Regierung relativierte, ist zunächst wenig verwunderlich. Doch zielte diese Darstellungsweise keineswegs darauf, Kritik an den USA abzuwehren. Im Gegenteil: Die ACDA-Jahrbücher waren nicht nur Ergebnis einer Debatte über die globale US-amerikanische Rüstungspolitik, sondern gleichzeitig Medium einer Gruppe politischer Akteur:innen, die eine abrüstungspolitische Agenda verfolgten.

Abrüstung als Entwicklungshilfe

Die ACDA-Jahrbücher entstanden im Spannungsfeld dreier Konflikte, die auf verschiedenen Ebenen angesiedelt waren. Zunächst einmal ist ihre Geschichte geprägt von Meinungsverschiedenheiten und Zuständigkeitskämpfen zwischen Regierungsbehörden – namentlich dem State Department, dem Verteidigungsministerium und der ACDA selbst. Zweitens sind sie zu verorten in den Auseinandersetzungen zwischen Kongress und Regierung über den richtigen außenpolitischen Kurs. Und schließlich sind die Jahrbücher vor dem Hintergrund von Rüstungsdebatten zu lesen, die auf internationaler Ebene geführt wurden. Diese internationalen Debatten waren nicht nur vom Ost-West-Gegensatz geprägt, der nach wie vor im Mittelpunkt geschichtswissenschaftlicher Forschungen steht, sondern auch von Interessenkonflikten zwischen industrialisierten Staaten und Entwicklungsländern.

Mit dem Ende des Zweiten Weltkriegs gingen US-Kongress und Regierung davon aus, dass nun auch die Zeit der Militärhilfe an Verbündete beendet sei. Doch in dem Maße, in dem das Bedrohungsszenario eines sich ausbreitenden Kommunismus in den politischen Planungen an Relevanz gewann, wurden erneut rüstungspolitische Hilfsprogramme aufgelegt und ausgeweitet. Anfang der 1950er Jahre lag der Schwerpunkt noch auf Militärhilfe für die NATO-Partner, im Laufe des Jahrzehnts weiteten die USA ihre Unterstützung jedoch auf immer mehr Staaten aus, die als Entwicklungsländer deklariert wurden (Hovey 1965).[9] Die US-Regierung begründete diese Politik nicht allein militärisch. Durch Rüstungshilfe leiste man auch einen wichtigen Beitrag zur Stabilisierung der staatlichen und wirtschaftlichen Institutionen in den Empfängerländern und trage somit zum globalen Wirtschaftswachstum bei (Packenham 1973: 49 f.).[10]

8 International Institute for Strategic Studies 1960–2021: The Military Balance. The Annual Assessment of Global Military Capabilities and Defence Economics, London: Routledge.

9 SIPRI 1975, The Arms Trade with the Third World, Middlesex, Baltimore: Penguin Books, 49–76.

10 »President Asks $3.9 Billion for Mutual Security Program, Cautions Against ›Reckless Cuts‹ in Face of Red Power«. CQ Almanac 1959, 15th ed., 11-655-11-659. Washington D. C.: Congressional Quarterly, 1960. http://library.cqpress.com/cqalmanac/cqal59-1334285, letzter Zugriff: 8. 11. 2021.

Wenn allerdings das Wirtschaftswachstum der Entwicklungsländer ein so wichtiges Ziel amerikanischer Außenpolitik war, warum investierte man dann nicht direkt in Wirtschaftshilfe? Im Kongress, der im Zuge der Haushaltsverhandlungen das letzte Wort in Fragen der Militärhilfe besaß und somit über ein wichtiges Mittel zur Gestaltung der US-Außenpolitik verfügte, formierte sich Ende der 1950er Jahre Widerstand gegen die Rüstungshilfen um Hubert Humphrey (1911–1978). Der Senator aus Minnesota – eine Größe in seiner Partei – war 1960 John F. Kennedys Gegenkandidat im Rennen um die demokratische Präsidentschaftskandidatur. Humphrey lehnte Auslandshilfen im Allgemeinen und Militärhilfe im Besonderen nicht grundsätzlich ab – im Gegenteil, er war ein entschiedener Fürsprecher eines internationalen entwicklungspolitischen Engagements der USA. Allerdings prangerten er und seine Mitstreiter im Kongress das Übergewicht von Rüstungsprogrammen gegenüber Wirtschaftshilfe an.[11] Um sich auf effektive Entwicklungshilfeprogramme konzentrieren zu können und die Verschwendung von Ressourcen durch teure Rüstungstechnologien zu unterbinden, sei eine aktive amerikanische Abrüstungspolitik notwendig. Um diese voranzutreiben, empfahl er 1960 die Gründung einer eigenen Behörde, die unabhängig von anderen Ministerien Vorschläge zur Abrüstung entwickeln solle.[12]

Nach der Regierungsübernahme der Demokraten 1961 folgte Kennedy, der Humphreys Kritik an Militärhilfeprogrammen stets geteilt hatte, dem Vorschlag seines Konkurrenten und gründete die ACDA. Der Kongress erhielt nicht nur eine Kontrollfunktion, sondern sollte auch Zugang zu dem Wissen erhalten, dass die ACDA in Zukunft produzieren würde. So war es dem Kongress mit der Behördengründung gelungen, den eigenen Spielraum in rüstungspolitischen Fragen zu erweitern. Die Kennedy-Administration setzte auch andere Anliegen um, die die Demokraten im Kongress seit Ende der 1950er Jahre vertreten hatten. So tarierte sie das Verhältnis zwischen Rüstungs- und Wirtschaftshilfe neu aus – zugunsten der Letzteren. Vor allem Kuba habe gezeigt, dass man Angriffe kommunistischer Staaten weniger fürchten müsse als Subversion aus der Gesellschaft heraus. Deshalb sei es wichtig, gesellschaftlichen Unruhen mithilfe von Wirtschaftsprogrammen entgegenzuwirken. Während das State Department diese Linie ebenfalls vehement vertrat, kam aus dem Pentagon Widerstand. Die USA seien nicht in der Lage, alleine der globalen Bedrohung durch den Kommunismus entgegenzutreten. Man sei auf schlagkräftige Verbündete angewiesen, wenn die eigenen Rüstungsausgaben im globalen Kalten Krieg nicht explodieren sollten. Militärhilfe müsse als ein Weg der Kostenreduktion verstanden werden (Packenham 1973: 59–85; Kaplan et. al. 2006: 421–433).

Aber bei der Neujustierung der Militärhilfe ging es nicht nur um die beste Strategie gegen den Kommunismus, sondern auch um handelspolitische Fragen. Die USA hatten nicht zuletzt aufgrund ihres weltweiten militärischen Engagements mit einem stetigen Dollarabfluss zu kämpfen. Die Reduzierung der Militärhilfe bei gleichzeitiger Steigerung der kommerziellen Rüstungsverkäufe konnte dazu beitragen, dieses Problem zu lösen. Wenn mehr Verbündete in Dollar für amerikanische Waffen zahlen müssten, statt sich auf Hilfe aus Washington zu verlassen, dann leisteten diese einen Beitrag zur Senkung des Handelsbilanzdefizits. 1961 wurde deshalb im Pentagon das Office for International Logistics Negotiations (ILN) geschaffen, das dafür zuständig war, Rüstungsverkäufe an andere Staaten auf den Weg zu bringen. Das ILN konnte dabei auf Kredite der Export-Import Bank of the U. S. (EXIM) zurückgreifen, für die nicht die importierenden Staaten selbst, sondern das Verteidigungsministerium bürgte. Einnahmen, die dabei etwa durch Gebühren entstanden, nutzte die ILN, um am Kongress vorbei Kredite zu vergeben. Henry Kuss, der mit der Leitung der Abteilung betraut wurde, erwarb sich

11 »Mutual Security Act Authorizes $3,031,400,000«. CQ Almanac 1958, 14th ed., 06-183-06-188. Washington D. C: Congressional Quarterly, 1959. http://library.cqpress.com/cqalmanac/cqal58-1341193, letzter Zugriff: 8. 11. 2021.

12 Humphrey, Hubert H., 1960, Government Organization for Arms Control. Daedalus 89 (1960) no. 4, 967–983.

bald den Ruf eines gewieften Geschäftsmanns. Hatte die ILN 1961 noch Rüstungsgeschäfte im Wert von 523,6 Millionen Dollar abgeschlossen, so lag dieser Wert 1964 bereits bei 1,5 Milliarden Dollar. Im gleichen Zeitraum sank die Militärhilfe von 1,5 Milliarden Dollar auf knapp 800 Millionen. Kuss schätzte 1967, dass durch den Einsatz seiner Abteilung 50 Prozent des Dollarabflusses durch im Ausland anfallende Verteidigungskosten ausgeglichen werden konnten (Kaplan et. al. 2006: 433–435).

Zur selben Zeit kam auch auf internationaler Ebene allmählich Bewegung in Abrüstungsdebatten. 1965 hatte der zweite Kaschmirkrieg zwischen Indien und Pakistan die Rüstungsausgaben zweier bedeutender Entwicklungsländer in die Höhe schnellen lassen. Pakistan hatte aufgrund seiner strategischen Bedeutung zuvor umfangreiche Militärhilfe aus den USA erhalten, während das blockfreie Indien seine Waffen aus beiden Lagern erhalten hatte. Daraufhin brachte Malta Ende des Jahres in der UN-Generalversammlung eine Resolution ein, als einen ersten Schritt in Richtung Abrüstung ein Jahrbuch mit Informationen über den weltweiten Waffenhandel zu initiieren. Auch wenn dieser Vorschlag erfolglos blieb, trug er dennoch zu einem entscheidenden Wandel bei: In der Abrüstungsdebatte, die sich bis dahin auf atomare Abrüstung konzentriert hatte, begann nun auch die konventionelle Rüstung eine Rolle zu spielen (Department 1977: 227).

Die Johnson-Regierung sah sich herausgefordert, auf diese Entwicklung zu reagieren. An der von Malta vorgeschlagenen Veröffentlichung von Waffenhandelszahlen hatte sie kein Interesse, wäre dann doch deutlich geworden, dass die USA der bedeutendste Rüstungsexporteur waren.[13] Stattdessen wartete sie mit einem Gegenvorschlag auf. Humphrey hatte bereits als Senator dafür plädiert, regionale Rüstungsabkommen zu initiieren. Auf dieser Ebene, so seine Überlegung, könne es leichter sein, Interessen auf einen Nenner zu bringen.[14] Seit seiner Wahl zum Vizepräsidenten 1965 verfügte er über ganz neue Gestaltungsmöglichkeiten. Im Januar 1966, als Reaktion auf den maltesischen Vorstoß, griff Lyndon B. Johnson (1908–1973) den Vorschlag in einer Rede vor dem Eighteen Nation Committee on Disarmament auf, dem maßgeblichen Forum für Abrüstungsfragen, das später auch über den Atomwaffensperrvertrag verhandeln sollte. Dabei stellte er entwicklungspolitische Erwägungen in den Mittelpunkt und kritisierte die Verschwendung von Ressourcen durch Rüstungsausgaben: »The cost of acquiring and maintaining one squadron of supersonic aircraft diverts resources that would build and maintain a university.« Deshalb sollten Staaten auf regionaler Ebene vereinbaren, bestimmte Rüstungsgüter weder zu produzieren noch aus anderen Ländern zu importieren.[15]

Natürlich war die Sorge um den Zustand der Universitäten in Entwicklungsländern nicht der Grund für den US-amerikanischen Vorstoß. Der Widerstand im Kongress gegen Militärhilfen war nicht geringer geworden, während vor allem die Entwicklungen in Vietnam dazu führten, dass das als notwendig erachtete Foreign-Aid-Budget ständig wuchs. Vor diesem Hintergrund hätte sich Verteidigungsminister Robert McNamara (1916–2009) gerne aus anderen Verpflichtungen zurückgezogen. Das aber, so wurden seine Generäle nicht müde zu mahnen, hätte zur Folge, dass andere Staaten in die Bresche springen und ihren Einfluss auf die betroffenen Entwicklungsländer ausbauen würden (Drea 2011: 457–470). Einen Ausweg aus diesem Dilemma boten Abkommen, die Waffenlieferungen an bestimmte Regionen grundsätzlich einschränkten.

Für die ACDA bot diese Hinwendung zu Fragen konventioneller Rüstungskontrolle die Chance, die eigene Zuständigkeit auszubauen. Bis 1965 hatte sie sich fast ausschließlich mit

13 Statement of ACDA Director Foster to the First Committee of the General Assembly, 2.12.1965. National Record Administration, Washington D. C. (NARA), RG 383-980006, Box 3, UN Resolutions on Reporting Arms Transfers 1965–1967.

14 Humphrey, Hubert H., 1963, Regional Arms Control Agreements. Journal of Conflict Resolution 7 (1963) no. 3, 265–271.

15 Zitiert nach: Limitations on the Transfer of Conventional Armaments, 21.11.1968, 6. NARA, RG 383-980006, Box 3, ACDA Participation in Arms Transfer Issues, November 1966–April 1970.

Fragen nuklearer Abrüstung befasst und war etwa in Verhandlungen zum Vertrag über das Verbot von Kernwaffenversuchen eingebunden gewesen, der im August 1963 unterzeichnet worden war.[16] Das Themenfeld der internationalen konventionellen Rüstung wurde jedoch ausschließlich vom State Department und dem Pentagon bearbeitet. Zunächst ordnete Direktor William Foster 1965 an, dass seine Mitarbeiter:innen Expertise in Sachen Rüstungstransfer aufbauen sollten. Ab 1966 wurden zusätzliche Mittel für Forschung zu diesem Thema bereitgestellt, auf deren Grundlage die Mitarbeiter:innen Entwürfe für regionale Abrüstungsabkommen entwerfen sollten.[17] Gleichzeitig artikulierte die ACDA Kritik an dem Umstand, nicht in Entscheidungen über Waffenexporte eingebunden zu sein.[18] Im Kongress stieß diese Beschwerde auf Gehör. Im Januar 1967 legten Senatsmitarbeiter:innen eine Studie über Rüstungsexporte vor, die eine Einbindung der ACDA empfahl – eine Forderung, die mehrere Senatoren aufgriffen.[19]

Das seit Januar 1966 erscheinende Jahrbuch über die internationalen Rüstungsausgaben war ebenfalls Ausdruck dieser Bemühungen, der eigenen Expertise in Sachen konventioneller Rüstung Gehör zu verschaffen und sich in die Gestaltung der US-Außenpolitik einzubringen. Ruth Sivard (1915–2015), die für die Publikation verantwortlich zeichnete, war eine überzeugte Verfechterin einer aktiv von den USA betriebenen Abrüstungspolitik; in späteren Jahren sollte sie zu einer international renommierten Friedensaktivistin werden. Dabei vertrat sie ganz ähnliche Positionen wie Präsident Johnson und sein Vize Humphrey, aber auch wie die Demokraten im Kongress. Der entwicklungspolitische Schaden hoher Rüstungsausgaben war aus ihrer Sicht das Kernproblem. Diese entwicklungshemmenden Effekte zu untersuchen, machte sie zu ihrem Anliegen.[20] Auf diese Weise erhoffte sie sich, die Vorschläge der Regierung mit Daten zu untermauern: »The adverse effects of arms traffic on the economic development of the LDC [Less Developed Countries, D. S.], if demonstrated, could offer a strong supporting argument for control.« Dafür benötige man vor allem Daten über deren allgemeinen Wert: »In other words we should look first at the value aggregates, rather than the specific categories of weapons.«[21] Die Fokussierung auf den Gesamtwert von Rüstungsausgaben war also einer spezifischen abrüstungspolitischen Agenda geschuldet.

1967 erhielt die Debatte über Rüstungsexporte und Militärhilfe eine besondere Brisanz – nicht nur in den USA. Im Frühjahr kam ans Licht, dass unter Umgehung des internationalen Waffenembargos Kampfflugzeuge aus dem Bestand der Bundeswehr über Iran nach Pakistan gelangt waren. Da die in den USA entwickelten Kampfjets aus kanadischer Lizenzproduktion stammten, waren auch Behörden aus den beiden nordamerikanischen Staaten

16 Archibald S. Alexander, ACDA/E, to Research Council, 23. 9. 1966. NARA, RG 383-980006, Box 3, ACDA Participation in Arms Transfer Issues, November 1966–April 1970.

17 William M. Sprecher, ACDA, to Ruth L. Sivard, ACDA: Memoradum on Economic Aspects of International Trade in Armaments and Strategic Materials, 29. 4. 1965. NARA, RG 383-980006, Box 3, Arms Traffic, Economic Implications. General Dean, ACDA/WEC to Van Doren, 23. 2. 1966. Ibid., Arms Transfer Coordinating Group, July 1965–December 1966.

18 William C. Foster: Memorandum on Increased Agency Effort in Arms Transfer Field, 29. 11. 1966. NARA, RG 383-980006, Box 3, ACDA Participation in Arms Transfer Issues, November 1966–April 1970. Brill, ACDA/E, to Van Doren, ACDA/GC, Memorandum on Arms Transfer Coordinating Group, 12. 12. 1966. Ibid., Arms Transfer Coordinating Group, July 1965–December 1966.

19 Arms Sales and Foreign Policy. Staff Study prepared for the Use of the Committee on Foreign Relations US Senate, January 25, 1967; General Davis, Wade, Furnas, Linebaugh, Van Doren, to Farley: Memorandum on the Control of Conventional Arms, 5. 12. 1969. NARA, RG 383-980006, Box 3, Arms Control/Transfers, January 1966–November 1970.

20 William M. Sprecher, ACDA: Memorandum on Economic Aspects of International Traffic in Arms, 27. 8. 1965. NARA, RG 383-980006, Box 3, Arms Traffic, Economic Implications.

21 Ruth Sivard, William Sprecher to Finley: Memorandum on Economic Aspects of International Traffic in Arms, 30. 8. 1965. Ibid.

in den Vorgang involviert gewesen. Im Sechs-Tage-Krieg kamen amerikanische Panzer auf beiden Seiten zum Einsatz und wurden auf diese Weise zum Sinnbild für die destabilisierende Wirkung von Rüstungsexporten (Thayer 1970: 185 f.). Gleichzeitig machte der Vietnamkrieg deutlich, dass die USA durch Gewährung von Militärhilfe schnell in einen Krieg verwickelt werden konnten. Plötzlich stand die Rolle der USA als Waffenlieferant der Entwicklungsländer im Scheinwerferlicht und geriet massiv in die Kritik. Details über die Rolle von Henry Kuss und seiner Verkaufsabteilung im Pentagon, die Kongressmitarbeiter:innen bereits Ende 1966 in internen Dokumenten analysiert hatten, drangen nun an die Öffentlichkeit.[22] Im Capitol Hill griffen Abgeordnete die öffentliche Debatte über die verheerende Wirkung auf, die das Agieren der USA als internationaler Waffenhändler auf Entwicklungsländer hatte, und befeuerten sie weiter. In der Folge zogen sich die Verhandlungen über den Entwicklungshilfehaushalt enorm in die Länge und endeten damit, dass der US-Regierung enge Grenzen bei der Gewährung von Militärhilfe auferlegt und die Spielräume bei Waffenverkäufen an Entwicklungsländer eingeschränkt wurden.[23]

Der Foreign Aid Act, der die Entwicklungshilfe für das Geschäftsjahr 1968 regulierte, verschärfte die ohnehin bereits vorhandenen Schwierigkeiten der US-Regierung, Verbündete mit Waffen zu beliefern – daran änderte sich auch nichts Grundsätzliches mit den Wahlen 1968. Vor diesem Hintergrund gelang es der ACDA, den von der Johnson-Regierung entwickelten Ansatz regionaler Abrüstungsabkommen auch in die außenpolitische Agenda der Nixon-Regierung einzuschreiben. Mithilfe solcher Abkommen, so das zentrale Argument, könne verhindert werden, dass sich Entwicklungsländer als Reaktion auf die vom Kongress festgelegten Einschränkungen einfach an die Europäer wandten.[24] Das Argument zündete selbst bei einer Regierung, die Exportbeschränkungen gegenüber feindlich gesinnt war und die in den folgenden Jahren die Rüstungsexporte in den Nahen Osten eskalieren lassen sollte.

Innerhalb der ACDA erhielt Sivards Büro die Aufgabe, das Thema konventioneller Rüstungsbeschränkungen auf der Agenda zu halten.[25] Eine Gelegenheit bot sich Anfang 1970, als das State Department Gespräche mit Galo Plaza, dem Generalsekretär der Organisation Amerikanischer Staaten, vorbereitete, in dem es um die 1967 vom Senat auferlegten Restriktionen gehen sollte. Plaza sollte dazu gedrängt werden, ein lateinamerikanisches Abrüstungsabkommens anzuregen – von einem US-amerikanischen Vorstoß versprach man sich keinen Erfolg.[26] Sivard lieferte die entsprechenden Argumente. Das war nicht ganz einfach. Die Rüstungsausgaben lateinamerikanischer Staaten lagen ihren Berechnungen zufolge seit Jahren konstant bei zwei Prozent des Bruttoinlandprodukts, was verglichen mit anderen Weltregionen kein hoher Wert war. Aus diesen Zahlen ließ sich nur schwer ein konkreter Handlungsbedarf ableiten. Sivard ließ sich davon aber nicht irritieren: »We should get away from the idea that military expenditures as a percent of GNP represent ›the key indicator‹. It is one measure and certainly a popular one, but emphasis on it gives an implication that we know what an appropriate ratio might be for developing countries.« Deshalb müsse man die Perspektive wechseln: »The apparent stability of the ratio to GNP masks a trend which is of greater significance in evaluating

22 Siehe beispielsweise Sheehan, Neil. A Huge Business: Armament Sales. U. S. Is Principal Source of Weapons for Other Lands – 46-Billion in 17 Years. New York Times, 19. 7. 1967; Sheehan, Neil. 16 Companies Get Major Share of Profits in Arms Sales by U. S. New York Times, 22. 7. 1967.

23 Congress Restricts Arms Sales to Developing Nations. CQ Almanac 1967, 23rd ed., 07-959-07-962. Washington, D. C.: Congressional Quarterly, 1968. http://library.cqpress.com/cqalmanac/cqal67-1313204, letzter Zugriff 9. 11. 2021.

24 Director of ACDA to the Under Secretary, Memorandum Arms Limitations for Latin America, 9. 10. 1969. NARA, RG 383-980006, Box 3, Arms Control / Transfers, January 1966–November 1970.

25 Philipp Farley, Office of Deputy Director, to Robert H. B. Wade, 5. 2. 1970. Ibid.

26 Director of ACDA to the Under Secretary, Memorandum Arms Limitations for Latin America, 9. 10. 1969. Ibid.

relative economic progress. During the years 1963 through 1968, the rise in military expenditures has been more than twice the increase in per capita GNP.«[27] Indem die Rüstungsausgaben auf das Pro-Kopf-Wirtschaftswachstum bezogen wurden, sollte also im Fall der lateinamerikanischen Länder die angebliche Belastung der Entwicklungsländer besser sichtbar gemacht werden. Fortan war dieses Verhältnis ein fester Bestandteil der ACDA-Analysen, wie auch im wenige Monate später erschienenen ACDA-Jahrbuch 1969, aus dem die eingangs abgebildeten Grafiken stammen.

Auch bei der UN machten sich die USA in den folgenden Jahren für regionale Abkommen stark. In der Hoffnung, die Entwicklungsländer davon zu überzeugen, dass solche Abkommen in ihrem eigenen Interesse seien, verwiesen sie auf die Zahlen, die die ACDA produzierte.[28] Schon bald konterten einige Entwicklungsländer – allen voran Rumänien, das sich Ende der sechziger Jahre zum »sozialistischen Entwicklungsland« erklärte und engere Beziehungen zu den Ländern des globalen Südens suchte. Nicht regionale Abkommen seien die Lösung, um die schädlichen Folgen des internationalen Wettrüstens für die Entwicklungspolitik in den Griff zu bekommen. Vielmehr müsse man bei den industrialisierten Staaten ansetzen, die für einen Großteil der weltweiten Rüstungsausgaben verantwortlich seien. Diese müssten dazu verpflichtet werden, abzurüsten und einen Teil der so gesparten Kosten in Entwicklungshilfe zu investieren (Stahl 2020).

Genau wie die USA setzten die Entwicklungsländer somit auf den ökonomischen Wert von Informationen, um ihren Vorstellungen Nachdruck zu verleihen. Die UN diente dabei nicht nur als Forum, um diese Ideen zu vertreten, sondern auch als Institution, die den eigenen Studien internationales Gewicht und Glaubwürdigkeit verleihen konnte. Mit den Stimmen der Entwicklungsländer setzte die Generalversammlung in den 1970er Jahren zwei Kommissionen ein, die sich mit den wirtschaftlichen Effekten des internationalen Wettrüstens befassen sollten. In beiden Kommissionen gelang es Vertretern dieser Länder, Schlüsselpositionen zu besetzen. In ihren Berichten, die vom UN-Generalsekretariat veröffentlicht wurden, wiesen sie darauf hin, dass die Rüstungsausgaben der Entwicklungsländer oft auf Stellvertreterkriege zurückzuführen seien, dass das Pro-Kopf-Wachstum der Rüstungsausgaben sehr gering ausfalle und dass der Großteil der Rüstungsausgaben von Entwicklungsländern im Nahen Osten anfalle, diese in Afrika oder Lateinamerika hingegen sehr gering seien.[29] Dieser Vorstoß machte einmal mehr deutlich: Die Aufbereitung von Informationen über Rüstung war ein wichtiges Fundament in den Debatten darüber, was falsch und was richtig lief auf dem internationalen Rüstungsmarkt.

Blickt man etwas genauer auf diese Debatten, wird deutlich, dass das Arrangement der Daten in der hier diskutierten Grafik nicht in erster Linie als Versuch zu verstehen ist, die problematische Rolle der USA und der NATO beim weltweiten Wettrüsten infrage zu stellen. Sivard und andere ACDA-Mitarbeiter:innen gehörten zu jenem Netzwerk von Washingtoner Politiker:innen und Regierungsangestellten, die amerikanischen Waffenlieferungen kritisch gegenüberstanden und nach Möglichkeiten suchten, diese einzuhegen. In diesem Sinne ist ihr Versuch zu deuten, die Rüstungsausgaben in den Empfängerländern möglichst dramatisch darzustellen. Ihre durchaus paternalistische Kritik an den negativen Auswirkungen rüstungspolitischer Verschwendung auf Entwicklungsländer erfüllte dabei verschiedene Funktionen: Während der 1960er Jahre stand Entwicklungspolitik – verstanden als Ausbau staatlicher Strukturen mit dem Ziel, über Wirtschaftswachstum die Ver-

27 Ruth Sivard to N. Rich, ACDA/WEC, Memorandum on Arms Limitations for Latin America, 17. 10. 1969. Ibid.
28 Draft Outline: CCD Speech on Control of Conventional Arms, 23. 4. 1970. Ibid.; Department of Political and Security Council Affairs, The United Nations Disarmament Yearbook 1976, 228 f.
29 UN Secretary General: Economic and Social Consequences of the Armaments Race and Its Extremely Harmful Effects on World Peace and Security. Report of the Secretary General, A/8469, 22. 10. 1971;
United Nations Centre for Disarmament: Economic and Social Consequences of the Arms Race and of Military Exepnditures. Updates Report of the Secretary-General. New York 1978.

besserung von Lebensbedingungen zu erreichen – im Mittelpunkt internationaler Politik und bildete das moralische Fundament einer Vielzahl von Maßnahmen, Programmen und Projekten. Als moralisches Fundament taugte sie deshalb, weil sie über parteipolitische und staatliche Grenzen hinweg als das beinahe unumstrittene Gute galt – eine Selbstverständlichkeit, die erst in den 1970er Jahren mit einer kritischen Neubewertung der klassischen Entwicklungshilfe verloren gehen sollte (→ Möckel, Kaffee). Noch allerdings konnten die von der ACDA aufbereiteten Informationen im amerikanischen Kontext als Kritik an Militärhilfe und Rüstungsexporten dienen, während sie zugleich auf internationaler Ebene eingesetzt wurden, um unter Berufung auf geteilte Überzeugungen Konsens in Abrüstungsfragen zu stiften.

Kritik an internationalen Rüstungstransfers im 20. Jahrhundert

Die Frage, unter welchen Umständen es moralisch verwerflich sei, die Nachfrage auf dem globalen Rüstungs**markt** zu bedienen, ist so alt wie der Markt selbst. Als ein verschiedene Weltregionen umfassender Handlungszusammenhang mit international agierenden Unternehmen entstand er im ausgehenden 19. Jahrhundert. Im Gefolge der industriellen Revolution war die Waffentechnik enorm weiterentwickelt worden. Die Herstellung von Rüstungsgütern bedurfte einer ausgefeilten Infrastruktur und elaborierten Fachwissens. Die Zahl der Staaten, die in der Lage waren, einen Großteil ihres Bedarfs an Rüstungsgütern innerhalb der eigenen Landesgrenzen herzustellen, sank rapide. Vor diesem Hintergrund erlebten private Rüstungsunternehmen ihren Aufstieg, die moderne Kanonen, Sprengstoff, Maschinengewehre, Torpedos, U-Boote und Schlachtschiffe für verschiedene Regierungen produzierten. Firmen wie die britischen Armstrong und Vickers gründeten Ableger in Spanien, Italien oder Russland. Zur Beziehungspflege mit Regierungen, die als Auftraggeber infrage kamen, gingen immer mehr Unternehmen dazu über, Vertreter aus anderen Ländern in ihre Vorstände aufzunehmen. Mitunter bildeten sie auch Kartelle, um die Nutzung von Patenten für Sprengstoff, Maschinengewehre oder Stahlplattenlegierungen so zu koordinieren, dass alle Beteiligten ihre Gewinne steigern konnten (Krause 1992: 54–80; Grant 2018).

Kritik an dieser Entwicklung kam sowohl aus dem konservativen als auch aus dem linken Lager. Im ausgehenden 19. Jahrhundert stand dabei zunächst der Vorwurf der Illoyalität im Vordergrund. Wie konnte es sein, dass Unternehmen Profite machten, indem sie potenzielle Feindmächte mit Waffen belieferten? 1913/14 brachte eine Serie von Rüstungsskandalen im Deutschen Reich, Russland und Japan, in die große französische, deutsche und britische Unternehmen involviert waren, neue Details über die Praktiken der Rüstungsindustrie und ihre internationale Vernetzung zum Vorschein. Labour, die französischen Sozialist:innen, deutsche Sozialdemokrat:innen, Pazifist:innen auf beiden Seiten des Atlantiks, aber auch einige Politiker aus dem liberalen und konservativen Spektrum sahen eine »blutige Internationale« am Werk. Diese treibe durch Absprachen die Preise für Rüstungsgüter in die Höhe und fache mithilfe ihrer Kontakte zur Presse und in die Regierungen gezielt ein Wettrüsten zwischen verschiedenen Ländern an, um den eigenen Profit zu erhöhen. Der von vielen Vertretern der Rüstungsindustrie zur Schau gestellte Patriotismus sei bloße Fassade. Dieser Lesart zufolge lag das Hauptproblem darin, dass der Rüstungs**markt** nach den Mechanismen eines sich globalisierenden Kapitalismus funktionierte. Profitstreben müsse zwangsläufig zu Wettrüsten und schließlich zu Krieg führen, da nur so ständig steigende Gewinne erwirtschaftet werden könnten. Deshalb forderten die Kritiker, die Rüstungsproduktion wieder zu einem Bestandteil des staatlichen Gewaltmonopols zu machen und zur staatlichen Herstellung von Waffen zurückzukehren (Bösch 2005).[30]

Diese Deutung erfuhr Anfang der 1930er

30 Perris, George Herbert, 1913. The War Traders. An Exposure, London: National Peace Council; Newbold, J. T. Walton, 1914. The War Trust Exposed, Manchester: The National Labour Press; Snowden, Philip, 1914. Dread-

Jahre eine zweite Konjunktur. Während die Gesellschaften mit den Folgen der Weltwirtschaftskrise befasst waren, blieben die Rüstungsausgaben der meisten Staaten unverändert oder begannen gar zu steigen; zwischenstaatliche Spannungen nahmen zu. Vor diesem Hintergrund stieß die Deutung, dass die Rüstungsindustrie aus Profitgier Kriegsstimmungen befeure, auf breite partei- und milieuübergreifende Resonanz in westeuropäischen und nordamerikanischen Gesellschaften. Unzählige Publikationen waren dem Thema gewidmet, in den USA, Großbritannien und Frankreich tagten parlamentarische Untersuchungskommissionen, deren Aufgabe es war, den Machenschaften der »Merchants of Death« – so der Titel eines populären Buches – auf den Grund zu gehen.[31] Die Regierung Leon Blums begann mit der Verstaatlichung von Unternehmen, während der US-Kongress die Möglichkeiten amerikanischer Rüstungsunternehmen einschränkte, international tätig zu werden (Grant 2018).

Es waren genau diese Gesetze, die es der US-Regierung nach Ausbruch des Krieges so schwer machten, den demokratischen Regierungen in Europa mit Waffenlieferungen zu Hilfe zu kommen. Im Verlauf des Krieges gelang es den privaten Rüstungsunternehmen, sich als Verteidiger der liberalen Demokratie ein neues Image zuzulegen (Wilson 2016). All das trug dazu bei, dass nach 1945 kaum jemand versuchte, an die Kritik der Zwischenkriegszeit anzuknüpfen. Mit dem aufziehenden Kalten Krieg hatte kaum jemand ein Interesse daran, die eigenen Handlungsspielräume erneut durch Exportbeschränkungen einzugrenzen. Die internationale Verbreitung von Waffen und die Aufrüstung von Verbündeten genossen als Mittel zum Schutz der »freien Welt« beziehungsweise umgekehrt der kommunistischen Revolution jeweils breite Unterstützung über die politischen Lager hinweg. Hinzu kam die oben erwähnte entwicklungspolitische Funktion, die Waffen in den fünfziger und sechziger Jahren von vielen Politiker:innen zugeschrieben wurden.

Erst mit der Kritik an den entwicklungspolitischen Kosten von Rüstungstransfers, die sich ab Mitte der 1960er Jahre in den USA zu entfalten begann und bald schon von Akteur:innen in anderen Staaten und von UN-Gremien aufgegriffen wurde, gelangten Fragen zur Einhegung des globalen Rüstungsmarkts zurück auf die internationale Agenda. Diese Diskussion erfuhr schon bald eine Erweiterung. In den siebziger Jahren entdeckten westliche Menschenrechtsaktivist:innen Rüstungsexporte als Thema. Sie prangerten die Gewaltakte autoritärerer Regime an, die die von westlichen Demokratien gelieferten Waffen zur Umsetzung ihrer repressiven, antikommunistischen Politik nutzten. Die Resonanz, auf die diese Kritik in westlichen Gesellschaften stieß, verdeutlicht, dass die Blocklogik in den 1970er Jahren allmählich ihre Überzeugungskraft einbüßte. Immer weniger Menschen waren davon überzeugt, dass eine Regierung als Bündnispartner taugte, nur weil sie Kommunisten bekämpfte. Dieser Wandel untergrub auch die Logik der offiziellen Waffenhandelspolitik westlicher Staaten. Warum sollten Waffen an Regime geliefert werden, die sie doch nur dafür einsetzten, die Bevölkerung zu unterdrücken?

Die dargestellten Grafiken der ACDA sind damit Teil einer Entwicklung der 1960er und 1970er Jahren. Fragen der Menschenrechtspolitik und die hohen ökonomischen Kosten der Rüstung sind seither zentrale moralische Argumente in Debatten darüber, nach welchen Normen der globale Rüstungsmarkt funktionieren sollte. Seit einigen Jahren erfährt diese Debatte außerdem eine migrationspolitische Aufladung. Je mehr Menschen aus Kriegsgebieten und Krisenregionen in rüstungsproduzierende Staaten fliehen, desto intensiver wird auch über die Herkunft der Waffen diskutiert, mit denen diese Kriege geführt werden. Ähnlich wie vor dem Ersten Weltkrieg kreist

noughts and Dividends. An Exposure of the Armaments Ring. Report of the Speech by Philip Snowden, MP on the Naval Estimates, Westminster; Delaisi, Francis, 1913. Le patriotisme des plaques blindées, l'affaire Poutiloff, Paris: Édition de la Revue La Paix Par le Droit, 294–315.

31 Engelbrecht, Helmuth C. und Frank C. Hanighen, 1934. The Merchants of Death. A Study of the International Armament Industry. New York: Routledge.

die Debatte somit nun wieder verstärkt um die Konsequenzen, die der globale Waffenhandel für industrialisierte Staaten – also für die Exporteure – hat.

Literatur

Bösch, Frank, 2005. Krupps »Kornwalzer«. Formen und Wahrnehmungen von Korruption im Kaiserreich. Historische Zeitschrift 281 (2005), 337–379.

Brzoska, Michael, und Thomas Ohlson (Hg.), 1986. Arms Production in the Third World. London, Philadelphia: Oxford University Press.

Drea, Edward J., 2011. McNamara, Clifford, and the Burdens of Vietnam, 1965–1969, Washington D. C: Historical Office of the Secretary of Defense.

Grant, Jonathan A., 2018. Between Depression and Disarmament. The International Armaments Business, 1919–1939, Cambridge: Cambridge University Press.

Grant, Jonathan A., 2007, Rulers, Guns, and Money. The Global Arms Trade in the Age of Imperialism, Cambridge, MA, London: Harvard University Press.

Hovey, Harold, 1965. United States Military Assistance. A Study of Policies and Practices, New York, Washington, London: Frederick A. Praeger.

Kaplan, Lawrence S., Ronald D. Landa und Edward J. Drea, 2006. The McNamara Ascendancy 1961–1965, Washington D. C: Historical Office of the Secretary of Defense.

Krause, Keith, 1992. Arms and the State. Patterns of Military Production and Trade, Cambridge: Cambridge University Press.

Newton, Douglas J., 1985. British Labour, European Socialism and the Struggle for Peace 1889–1914, Oxford: Oxford University Press.

Packenham, Robert A., 1973. Liberal America and the Third World. Political Development Ideas in Foreign Aid and Social Science, Princeton: Princeton University Press.

Stahl, Daniel, 2020. »The waste of the arms race must be apparent to all the world«. Zum Verhältnis von Entwicklungspolitik und Abrüstung im Zeitalter der Détente, in Jürgen Dinkel, Steffen Fiebrig und Frank Reichherzer (Hg.), Nord/Süd. Perspektiven auf eine globale Konstellation, Berlin/Boston: De Gruyter, 241–262.

Thayer, George, 1970. War Business. Geschäfte mit Waffen und Krieg, Hamburg: Hoffmann und Campe.

Wilson, Mark R., 2016. Destructive Creation. American Business and the Winning of World War II, Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Danksagung

Dieses Buch ist das Produkt eines mehrjährigen akademischen Austauschs in einer Gruppe von Forscher:innen, die sich seit 2018 gemeinsam mit dem Verhältnis von Ökonomie und Moral auseinandergesetzt haben. Drei Jahre lang hatten wir im Rahmen eines Wissenschaftlichen Netzwerks Gelegenheit, in mehreren Workshops theoretische Texte zu erörtern, Konzepte, Ideen und Fragestellungen zu diskutieren und die eigenen Forschungsprojekte in den Diskussionszusammenhang des Netzwerks einzuordnen Dieses Format hat die Entstehung des Buches zu einem echten Gemeinschaftswerk gemacht. Im Lauf der Arbeit konnten wir die Ausgangsidee eines »Ausstellungskatalogs ohne Ausstellung« weiterentwickeln und gemeinsam an den Texten und deren Verknüpfung untereinander arbeiten.

Unser gemeinsames Ziel war es, einen Sammelband im besten Sinne des Wortes zu erstellen: nicht als Zusammenfügung einzelner Aufsätze, sondern als gemeinsames Buchprojekt, das Ideen sammelt und zusammenbindet, dessen Beiträge aufeinander eingehen, sich gegenseitig erhellen und ergänzen.

Diese Form und Tiefe der Kooperation ist nicht selbstverständlich. Der erste Dank gilt deshalb der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG), die durch die Förderung des Wissenschaftlichen Netzwerks »Moral und Ökonomie. Normativität und Wirtschaftshandeln im ›langen‹ 20. Jahrhundert« den intensiven Austausch zwischen uns erst ermöglichte.

Leben gewann das Netzwerk dann durch seine Mitglieder, die zu Beginn des Buches namentlich genannt sind. In engagierten Diskussionen und kritischer Textarbeit haben sie das gemeinsame Ringen um die Fragen, die an Ökonomie und Moral zu richten sind, zu einem besonderen akademischen Erlebnis gemacht. Sina Fabian, Korinna Schönhärl und Reinhild Kreis haben durch die Organisation von Workshops diesen engen Austausch erst ermöglicht.

Darüber hinaus danken wir allen »externen« Autor:innen, die sich auf das Abenteuer eingelassen haben, mit uns auf einem der Workshops zu diskutieren, sich auf das vorgegebene Konzept einzulassen und auf dieser Grundlage eigene Texte zu diesem Band beizutragen.

Besonderer Dank gebührt den Praktikant:innen am Deutschen Historischen Institut Paris: Michael Kister, Rosa Öfinger und Christian Stenz. Als wir langsam den Überblick über Bildrechte, Querverweise und Schlagworte verloren, behielten sie alles im Blick und brachten die Texte in die Form, in der sie nun vorliegen. Alle verbliebenen Fehler bleiben, wie gewohnt, in der Verantwortung der Herausgeber.

Der Wallstein Verlag und sein Verleger Thedel v. Wallmoden haben sich dankenswerterweise bereit erklärt, dieses Buchprojekt in ihr Programm aufzunehmen. Wegen der besonderen Anforderungen an die Quellenessays war dieses Projekt für uns Neuland, durch das uns unsere Lektorin Ursula Kömen und Jonas Haas als Grafiker kundig geführt haben.

Köln und Paris im März 2022
Benjamin Möckel, Jürgen Finger

Über die Autor:innen

Knud Andresen ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Forschungsstelle für Zeitgeschichte in Hamburg und Privatdozent an der Universität Hamburg. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in der Kultur- und Sozialgeschichte des 20. Jahrhunderts mit Fokus auf Arbeitswelten, soziale Bewegungen und Jugend. Aktuell bereitet er u. a. ein Buch über schwedische und bundesdeutsche Unternehmen während der Apartheid in Südafrika vor.

Robert Bernsee ist Akademischer Rat a. Z. am Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Georg-August-Universität Göttingen. Er forscht zur Rechts- und Wirtschaftsgeschichte in kulturhistorischer Perspektive. Sein aktuelles Buchprojekt beschäftigt sich mit dem Zusammenhang von Kreativität und Urheberrechten in Westdeutschland und den USA, 1950 bis 1980.

Sören Brandes, M.A., ist Organizer und Historiker. Von 2015 bis 2019 war er als Doktorand am IMPRS Moral Economies of Modern Societies des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung tätig. Er forscht u. a. zur Geschichte des Neoliberalismus, zu Geschichte und Theorie und zu Praktiken der demokratischen Organisierung.

Marc Buggeln vertritt bis Herbst 2022 die Professur für Neuere Sozial-, Wirtschafts- und Technikgeschichte an der Helmut-Schmidt-Universität/Universität der Bundeswehr. Er ist Privatdozent am Institut für Geschichtswissenschaften der HU Berlin. Seine Habilitationsschrift erscheint in erweiterter Fassung mit dem Titel »Das Versprechen der Gleichheit. Progressive Steuern und die Reduktion der Ungleichheit seit 1871« im Frühjahr 2022 im Suhrkamp Verlag.

Annemone Christians ist geschäftsführende Direktorin des NS-Dokumentationszentrums der Stadt Köln. Sie hat in verschiedenen Projekten zur Gesellschafts-, Rechts- und Stadtgeschichte des Nationalsozialismus geforscht, zudem zur deutschen und europäischen Unternehmensgeschichte im 20. Jahrhundert. In ihrer aktuellen Tätigkeit liegt der Schwerpunkt auf NS-Stadt- und Regionalgeschichte.

Stefanie Coché ist Akademische Rätin a. Z. am Historischen Institut der Justus-Liebig-Universität Gießen und leitet dort die Forschungsgruppe »Religion und Moderne in den USA: Psychologie und Lebenswissenschaften an evangelikalen Colleges seit der Mitte des 20. Jahrhunderts«. Ihre Forschungsfelder sind die deutsche Zeitgeschichte, Medizingeschichte sowie die US-amerikanische Religionsgeschichte. Ihr Habilitationsprojekt beschäftigt sich mit religiösen Führungspersönlichkeiten in den USA.

Catherine Davies ist wissenschaftliche Oberassistentin am Historischen Seminar der Universität Zürich. Sie forscht zur Kapitalismusgeschichte des 19. Jahrhunderts und zur Geschichte von Gewalt und Kriminalität im 20. Jahrhundert. Ihre Dissertation ist 2018 erschienen unter dem Titel »Transatlantic Speculations. Globalization and the Panics of 1873«.

Sina Fabian ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Geschichtswissenschaften an der Humboldt-Universität zu Berlin. Sie forscht zur Geschichte der Weimarer Republik und des Nationalsozialismus sowie zur deutschen und britischen Konsumgeschichte seit den 1970er Jahren. In ihrem aktuellen Projekt untersucht sie den Umgang mit Alkohol in Deutschland in der Zwischenkriegszeit.

Jürgen Finger leitet die Abteilung Neuere und Neueste Geschichte am Deutschen Historischen Institut Paris. Er ist Spezialist für die Bildungs- und Unternehmensgeschichte des Dritten Reiches und

die Kultur- und Wirtschaftsgeschichte des modernen Frankreich. In seinem aktuellen Buchprojekt untersucht er die Rolle von sozialen Normen für die Entwicklung des französischen Kapitalismus in der Belle Époque.

Liesbeth van de Grift ist Professorin für Internationale Geschichte und Umweltgeschichte an der Universität Utrecht. Ihr Spezialgebiet ist die Geschichte der politischen Repräsentation unter dem Blickwinkel von ländlicher Entwicklung und Umweltpolitik im 20. Jahrhundert. Ihr aktuelles Forschungsprojekt »Consumers on the March: Civic Activism and Political Representation in Europe, 1960s to 1990s« untersucht die Rolle von Verbrauchergruppen und zivilgesellschaftlicher Mobilisierung in der Geschichte der europäischen Politik.

Juliane Hornung ist Akademische Rätin a. Z. am Historischen Institut der Universität zu Köln. Sie forscht zur Mediengeschichte und Visual History, zur Nordamerikanischen Kulturgeschichte und zur Globalgeschichte politischer Gewalt. In Ihrem Habilitationsprojekt untersucht sie transnationale Entführungen im 19. und 20. Jahrhundert als Praktiken politischer Gewalt in der Moderne.

Nicole Kramer ist Juniorprofessorin für europäische Zeitgeschichte am Historischen Institut der Universität zu Köln. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind die Sozial- und Geschlechtergeschichte des Zweiten Weltkrieges, die Kulturgeschichte des Alters und die historische Wohlfahrtsstaatsforschung. In ihrem aktuellen Projekt untersucht sie die gesellschaftlichen Auseinandersetzungen um Idee und Praxis der Pflegepolitik in Westdeutschland, Großbritannien und Italien.

Reinhild Kreis ist Professorin für die Geschichte der Gegenwart an der Universität Siegen. Ihre Forschungsschwerpunkte liegen im Bereich der Konsumgeschichte, der Emotions- und Protestgeschichte, der Geschichte von Jugend sowie der transatlantischen Beziehungen. In ihrem aktuellen Projekt geht es um Jugendwettbewerbe im 20. Jahrhundert.

David Kuchenbuch ist Wissenschaftlicher Koordinator der Leibniz-Preis-Forschungsgruppe »Geschichte und Theorie des globalen Kapitalismus« am Historischen Institut der Justus-Liebig-Universität Gießen. Er forscht und publiziert zur Geschichte des Social Engineering in Europa und zur Geschichte des globalen Denkens.

Timo Luks ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Justus-Liebig-Universität Gießen. Er forscht zur modernen Industriegeschichte, zur Geschichte der Polizei sowie zur Wissensgeschichte des Ökonomischen, insbesondere zum Verhältnis von Ethnologie und Kapitalismustheorie seit 1880. Sein aktuelles Projekt beschäftigt sich mit der Entstehung der Kulturtechnik der Bewerbung im 19. Jahrhundert.

Benjamin Möckel ist Akademischer Rat a. Z. am Historischen Institut der Universität zu Köln. Er forscht zur Erfahrungsgeschichte des Nationalsozialismus, zur Geschichte der Menschenrechte und zur Konsumgeschichte des 20. Jahrhunderts. Sein Habilitationsprojekt beschäftigt sich mit dem Verhältnis von Konsum, Moral und politischem Protest in Großbritannien und der Bundesrepublik seit den 1950er Jahren.

Matthias Ruoss ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Fribourg. Zurzeit arbeitet er an einem *second book* zur Geschichte des Ratenkredits in Zentraleuropa im 19. Jahrhundert. Zu seinen Schwerpunkten in Forschung und Lehre gehören die Geschichte des Kapitalismus, die Arbeitsgeschichte (insbesondere der Freiwilligkeit) sowie die Sozialgeschichte der Armut.

Tim Schanetzky vertritt derzeit den Lehrstuhl für Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Universität Bayreuth. Seine Forschungsinteressen liegen im Bereich der Demokratie- und Ideengeschichte, der Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte des Dritten Reiches sowie der Geschichte des Kapitalis-

mus und seiner Expertenkulturen. Derzeit arbeitet er an einem Buch über die Politik der politischen Bildung seit 1945.

Korinna Schönhärl ist Heisenberg-Professorin für Neuere Geschichte an der Universität Paderborn. Sie untersucht den Wandel der Normen des Steuerzahlens in den USA, Spanien und Westdeutschland (1940er bis 1980er Jahre). Weitere Schwerpunkte sind u. a. die Sozial-, Wirtschafts- und Kulturgeschichte des modernen Griechenland und die Methoden der Geschichtswissenschaft.

Daniel Stahl ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Neuere und Neueste Geschichte der Friedrich-Schiller-Universität Jena. Er forscht zur Geschichte der Menschenrechte und zur internationalen Rüstungskontrolle. In seinem aktuellen Projekt befasst er sich mit Versuchen, den globalen Handel mit Rüstungsgütern im 20. Jahrhundert zu regulieren.

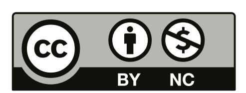
Eine Publikation des Wissenschaftlichen Netzwerks der DFG

Ökonomie und Moral
Normativität und Wirtschaftshandeln
im langen 20. Jahrhundert

Knud Andresen – Robert Bernsee – Sören Brandes
Sina Fabian – Jürgen Finger – Reinhild Kreis
David Kuchenbuch – Benjamin Möckel – Tim Schanetzky
Korinna Schönhärl – Daniel Stahl

Gefördert durch





Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

www.wallstein-verlag.de
Vom Verlag gesetzt aus der Alegreya
Umschlaggestaltung: Susanne Gerhards, Düsseldorf

Layout: Jonas Haas, Wallstein Verlag
Lithografie: SchwabScantechnik, Göttingen
ISBN 978-3-8353-5200-1
DOI https://doi.org/10.46500/83535200